

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

1. Profil Unit Usaha Syariah Bank Jatim Kantor Cabang Pembantu Sampang

a. Sejarah Unit Usaha Syariah Bank Jatim Kantor Cabang Pembantu Sampang.

Bank pembangunan daerah jawa timur, yang dikenal dengan Bank Jatim, di dirikan pada tanggal 17 Agustus 1961 di surabaya, landasan hukum pendirian adalah Akta Notaris Anwar Mahajudin Nomor 91 tanggal 17 Agustus 1961 dan dilengkapi dengan landasan operasional surat keputusan menteri keuangan Nomor BUM.9-4-5 tanggal 15 Agustus 1961.

Selanjutnya berdasarkan Undang-Undang Nomor 13 Tahun 1962 tentang ketentuan pokok Bank Pembangunan Daerah dan Undang-undang Nomor 14 tahun 1967 tentang pokok-pokok perbankan, pada tahun 1967 dilakukan penyempurnaan melalui peraturan daerah propinsi daerah tingkat 1 Jawa Timur nomor 2 Tahun 1976 yang menyangkut status bank pembangunan daerah dari bentuk Perseroan Terbatas (PT) menjadi Badan Usaha Milik Daerah (BUMD).

Secara operasional dan seiring dengan perkembangannya, maka pada tahun 1990 Bank pembangunan Daerah Jawa Timur meningkatkan statusnya dari bank umum menjadi bank umum devisa, hal ini ditetapkan dengan surat keputusan Bank Indonesia Nomor 23/28/KEP/DIR tanggal 2 Agustus 1990.

Untuk memperkuat permodalan, maka pada tahun 1994 dilakukan perubahan terhadap peraturan daerah nomor 49 tahun 1992 tanggal 28 Desember 1992 menjadi peraturan daerah propinsi daerah tingkat 1 jawa timur nomor 26 tahun 1994 tanggal

29 desember 1994 yaitu menambah struktur permodalan kepemilikan dengan diijinkannya modal saham dari pihak ketiga sebagai salah satu unsur kepemilikan dengan komposisi maksimal 30%. Dalam rangka mempertahankan eksistensi dan mengimbangi tuntutan perbankan saat itu, maka sesuai dengan Rapat Umum Pemegang Saham tahun buku 1997 telah disetujui perubahan bentuk badan hukum bank pembangunan daerah menjadi Perseroan Terbatas. Berdasarkan pasal 2 peraturan menteri dalam negeri nomor 1 tahun 1998 tentang bentuk badan hukum bank pembangunan daerah jawa timur dari Perusahaan Daerah (PD) menjadi Perseroan Terbatas (PT) Bank Pembangunan Daerah jawa timur.

Sementara itu untuk Bank Syariah sendiri menurut Bapak Djamaluddin salah satu kepala kantor cabang Unit Usaha Syariah Bank Jatim Sampang mengatakan bahwasanya Bank Syariah atau Unit Usaha Syariah sendiri mulai diadakan pada tahun 2007, yang mana unit usaha tersebut dibentuk dengan tujuan untuk mengakomodir harapan masyarakat agar Bank Jatim bisa membuat sebuah Unit Usaha Syariah, selain hal tersebut pembentukan Unit Usaha Syariah Bank Jatim sendiri bertujuan untuk melayani masyarakat yang tidak ingin melakukan transaksi di Bank konvensional, biasanya para masyarakat yang sangat fanatik dan agamis.¹

Untuk Unit Usaha Syariah Bank Jatim KCP Sampang sendiri menurut bapak Amirullah selaku pimpinan bidang operasional di Unit Usaha Syariah Bank Jatim mengatakan bahwa Unit Usaha Syariah Bank Jatim mulai berdiri pada tahun 2010 dan merupakan satu-satunya Unit Usaha Syariah Bank Jatim yang ada di Madura.²

¹ Damayanti, "Laporan Paraktik Kerja Lapangan Unit Usaha Syariah Bank Jatim KCP Sampang", hlm. 4-5.

² Amirul Arifin, "Pincapem Unit Usaha Syariah Bank Jatim KCP Sampang", wawancara langsung (20 Juni 2019), pukul 11.00 WIB di Unit Usaha Syariah Bank Jatim KCP Sampang

b. Visi dan Misi Unit Usaha Syariah Bank Jatim Kantor Cabang Pembantu Sampang

1) Visi

Visi dari Unit Usaha Syariah Bank Jatim adalah Menjadi bank yang sehat, berkembang secara wajar serta memiliki manajemen dan sumber daya manusia yang profesional.

2) Misi

Mendorong pertumbuhan ekonomi daerah serta ikut mengembangkan usaha kecil dan menengah serta memperoleh laba optimal.

c. Bentuk atau Badan Hukum

Untuk Bank Jatim sendiri sudah berbentuk Perseroan Terbatas (PT). Namun untuk Unit Usaha Syariah Bank Jatim belum berdiri sendiri masih berupa unit usaha Syariah (UUS) yang menginduk terhadap Bank Jatim konvensional.

Sementara dalam Pasal 7 Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 ditegaskan bahwa bentuk badan hukum Bank Syariah adalah Perseroan Terbatas (PT). dengan demikian suatu Bank Syariah harus memenuhi segala persyaratan yang ditentukan dalam Undang-Undang No. 40 Tahun 2007 (LN Tahun 2007 No. 106) tentang Perseroan Terbatas. Dalam kaitan dengan perseroan yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah Pasal 109 Undang-Undang No. 40 Tahun 2007 menentukan sebagai berikut:

- 1) Perseroan yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah selain mempunyai Dewan Komisaris wajib mempunyai Dewan Pengawas Syariah.

- 2) Dewan Pengawas Syariah sebagaimana dimaksud pada ayat (1) terdiri atas seorang ahli syariah atau lebih yang diangkat oleh RUPS atas rekomendasi Majelis Ulama Indonesia.
- 3) Dewan Pengawas Syariah sebagaimana dimaksud pada ayat (1) bertugas memberikan nasihat dan saran kepada Direksi serta mengawasi kegiatan Perseroan agar sesuai dengan prinsip syariah.

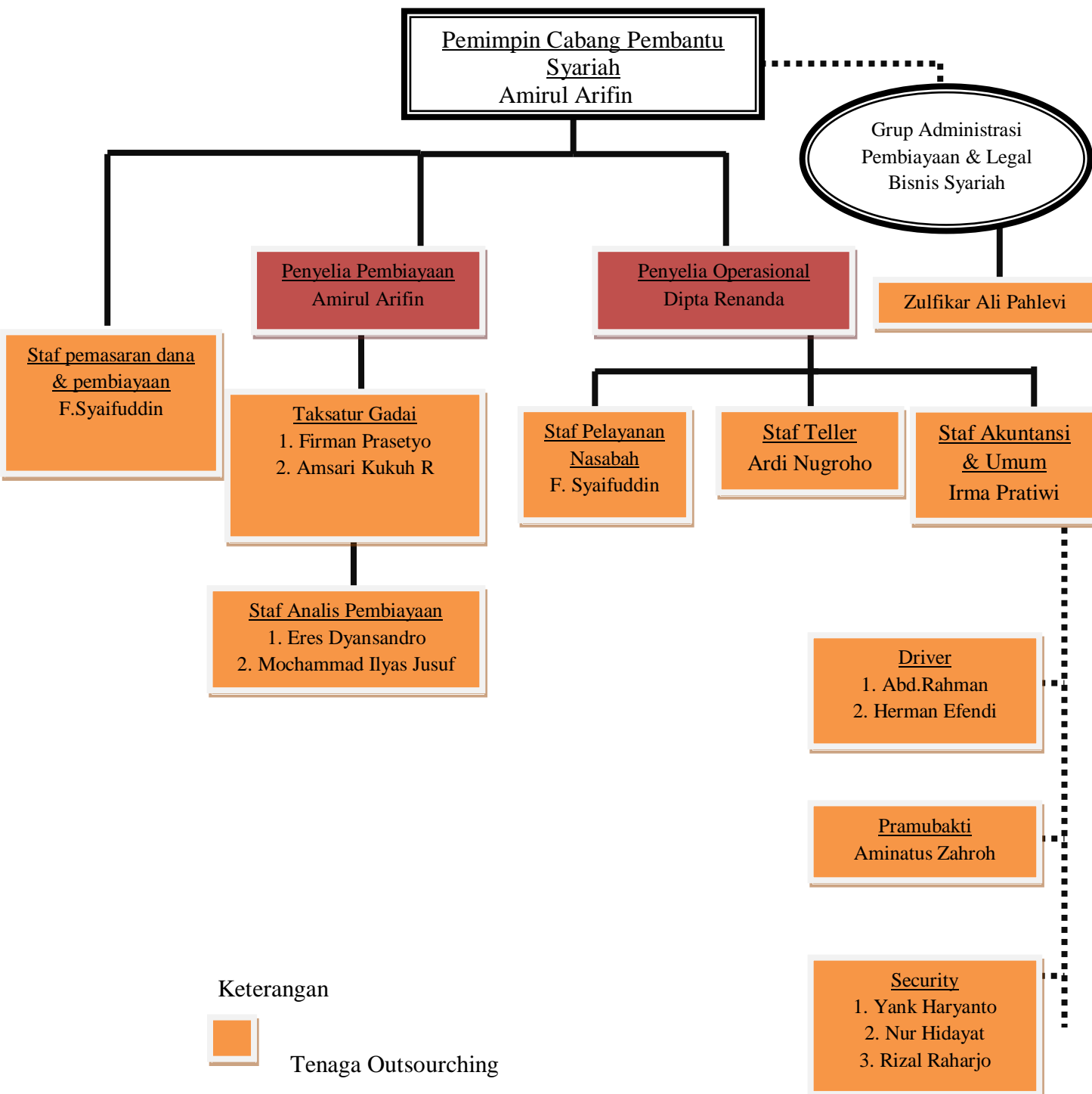
Sejalan dengan ketentuan ini Pasal 32 Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 menentukan:

- 1) Dewan Pengawas Syariah wajib dibentuk di Bank Syariah dan Bank Umum konvensional yang memiliki UUS.
- 2) Dewan Pengawas Syariah sebagaimana dimaksud pada ayat (1) diangkat oleh Rapat Umum pemegang saham atas rekomendasi Majelis Ulama Indonesia.
- 3) Dewan Pengawas Syariah sebagaimana dimaksud pada ayat (1) bertugas memberikan nasihat dan saran kepada direksi serta mengawasi kegiatan Bank agar sesuai dengan prinsip syariah.
- 4) Ketentuan lebih lanjut mengenai pembentukan Dewan Pengawas Syariah sebagaimana dimaksud pada ayat (1) diatur dengan Peraturan Bank Indonesia.

d. Struktur Organisasi

Gambar 1.1 Struktur Organisasi Unit Usaha Syariah Bank Jatim Cabang Pembantu

Sampang



Keterangan :

Tugas dan tanggung jawab dari masing-masing pengelola Unit Usaha Syariah Bank
Jatim Kantor Cabang Pembantu Sampang .

1) Pemimpin Cabang

- a. Bertanggung Jawab Kepada : Direksi dan Pengurus Pusat
- b. Membawahi : 1. Bagian Penyelia Pembiayaan
: 2. Bagian Penyelia Operasional
- c. Tugas dan Wewenang
 - a) Mengelola secara optimal sumber daya cabang agar dapat mendukung kelancaran operasi cabang.
 - b) Mengkoordinir rencana kerja dan anggaran perusahaan tahunan cabang.
 - c) Membina dan mengkoordinasikan unit-unit kerja dibawahnya untuk mencapai target yang telah di tetapkan.
 - d) Memfungsikan semua unit kerja dibawahnya dan pekerja binaannya dalam melaksanakan tugas atau pekerjaan sesuai strategi yang telah ditetapkan guna mewujudkan pelayanan yang sebaik-baiknya bagi nasabah.
 - e) Mengawasi semua bawahannya dan unit-unit kerja di bawahnya dalam rangka melaksanakan dan mencapai sasaran dari rencana kerja yang telah ditetapkan.
 - f) Melaksanakan kegiatan pemasaran dana. Jasa serta kredit dalam rangka memperluas pangsa pasar.

2) Penyelia Pembiayaan

- a. Bertanggung Jawab Kepada : Kepala Cabang
- b. Membawahi : 1. Staf Pemasaran dana dan pembiayaan
: 2. Staf Analisis Pembiayaan
: 3. Taksatur

Penyelia atau lebih dikenal dengan istilah inggrisnya supervisor adalah seseorang yang diberikan tugas dalam sebuah perhimpunan perusahaan sebagaimana ia mempunyai kuasa dan wewenang untuk mengeluarkan perintah kepada rekan kerja bawahannya.

c. Tugas dan wewenang

Pelaksanaan pembiayaan pada bank syariah umumnya dicakup dalam bagian pemasaran, hal ini sesuai dengan fungsi bagian pemasaran yaitu sebagai aparat manajemen yang ditugaskan untuk membantu direksi dalam menangani tugas-tugas khususnya yang menyangkut bidang pemasaran dan pekerjaan lain sesuai dengan ketentuan/ Policy manajemen.

Adapaun tugas pokok Staff Pemasaran Dana adalah

- 1) Melakukan koordinasi setiap pelaksanaan tugas-tugas pemasaran dan pembiayaan dari unit/ bagian yang berada dibawah sepevisinya.
- 2) Melakukan monitoring, evaluasi, review terhadap kualitas portofolio pembiayaan yang telah diberikan.
- 3) Aktif menyampaikan pendapat, saran dan opini kepada direksi mengenai masalah – masalah dibidang pembiayaan dan pemasaran.
- 4) Melayani, menerima tamu (calon nasabah/ nasabah) secara aktif yang memerlukan pelayanan jasa perbankan khususnya di bidang pembiayaan.
- 5) Memelihara dan membina hubungan baik dengan pihak nasabah serta antar/ intern unit kerja yang ada dibawah serta lingkungan perusahaan.
- 6) Menyusun strategi-planning dalam pemasaran baik dalam rangka penghimpunan dana maupun alokasi pemberian pembiayaan secara efektif dan terarah.
- 7) Menjaga kerahasiaan nasabah dan banknya

- 8) Tidak menerima hadiah atau imbalan apapun yang dapat memperkaya diri maupun keluarga sehingga mempengaruhi profesionalitas dalam kerjanya.
- 9) Berkewajiban untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan untuk membantu kelancaran tugas sehari-hari.

Sementara tugas dari Staf Analisis Pembiayaan adalah sebagai berikut:

- 1) Memberikan penilaian mengenai permohonan pembiayaan yang diajukan.
- 2) Analisis pembiayaan ketika melakukan penilaian pembiayaan harus dilakukan dengan benar, terstruktur, jelas dan obyektif.
- 3) Seorang analisis pembiayaan seringkali menggunakan 5C dalam menganalisis pembiayaan yang diajukan, yaitu : character(karakter), capacity(kapasitas), capitas (modal), conditions (kondisi), collateral (agunan). Selain 5C analisis pembiayaan juga harus memperhatikan 5P yaitu: personality (kepribadian), purpose (tujuan), porspect (Prospek/ Potensi), payment (pembayaran), party (Golongan).

3) Penyelia Operasional

Bertanggung Jawab Kepada : Kepala Cabang

Membawahi :1.Staf Pelayanan Nasabah

: 2. Staf Teller

: 3. Staf Akuntansi & Umum

Kepala bidang penyelia operasional merupakan salah satu pimpinan semua staff dibidang pelayanan yang ada di Unit Usaha Syariah Bank JatimSampang.

a) Staf Pelayanan Nasabah

Staf Pelayanan Nasabah atau biasa disebut *S.A Teller (Customer Service)* adalah bagian dari unit organisasi yang berada di front office yang berfungsi sebagai sumber informasi dan perantara bagi bank dan nasabah yang ingin mendapatkan jasa-jasa pelayanan maupun produk produk bank.

b) Staf Teller

Seorang teller bank adalah karyawan sebuah bank yang berhubungan langsung dengan sebagian besar pelanggan. Di beberapa tempat, karyawan ini dikenal sebagai kasir atau perwakilan pelanggan. Pekerjaan teller membutuhkan pengalaman yang berkaitan dengan penanganan uang tunai. Sebagian besar bank memberikan pelatihan on-the-job untuk pelatihan menjadi seorang teller ini. Teller dianggap sebagai "garis depan" dalam bisnis perbankan karena mereka adalah orang-orang pertama yang berkaitan langsung dengan pelanggan bank.

c) Staf Akuntansi

Staf Akunting (accounting staff) adalah merupakan sebuah jabatan di dalam sebuah perusahaan. Jabatan tersebut memiliki tugas dan tanggungjawab terhadap semua laporan keuangan. Laporan keuangan tersebut bukan dalam bentuk ucapan, namun disampaikan secara tertulis. Selain membuat laporan keuangan secara tertulis, seorang staf akunting juga harus paham dengan perpajakan

d) Staf Pemasaran

- 1) Menghimpun dana dan mengelola dana dalam bentuk perkredutan non program dan non konsumtif dalam batas wewenang cabang. Serta memantau daftar hitam dan daftar kredit macet yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia.
- 2) Menganalisa permohonan pembiayaan, bank garansi dan plafond sesuai wewenangnya.
- 3) Melakukan koordinasi dengan kantor pusat berkaitan dengan penyaluran kredit dengan jumlah plafond tertentu yang pemrosesan permohonan pembiayaannya dilaksanakan oleh kantor pusat, serta menyelenggarakan kegiatan administrasi pembiayaan.

- 4) Mengadakan supervisi dan penagihan atas pembiayaan yang tergolong lancar dan dalam perhatian khusus yang telah direalisasi.
- 5) Memantau aktifitas pemberian pembiayaan menengah dan penagihan kredit menengah yang bermasalah.
- 6) Melaksanakan kegiatan penyelesaian pembiayaan bermasalah baik secara sendiri maupun berkoordinasi dengan divisi pembiayaan khusus³

f. Produk-produk di Unit Usaha Syariah Bank Jatim Kantor Cabang Pembantu Sampang

a. Produk Pembiayaan

a) Multi Guna Syariah

Fasilitas pembiayaan yang diberikan Bank Jatim kepada Nasabah untuk segala sektor usaha produktif dengan tujuan untuk keperluan konsumtif dan dilaksanakan dengan menggunakan akad Mudharabah dan ijarah.

Sasaran

- Pembelian kendaraan bermotor
- Pembelian barang konsumtif
- Pembelian barang-barang kebutuhan produktif yang sesuai prinsip syariah

Plafond

- Pegawai Negeri Sipil (PNS)/ pegawai BUMN/BUMD/Anggota TNI/POLRI/ Anggota legislatif sebesar 90% dari gaji yang diterima oleh nasabah pemohon.
- Pegawai perusahaan swasta/ Yayasan/koperasi/ sebesar 70% dari gaji.

³ Dokumen SOP Devisi Unit Usaha Syariah Bank JatimKCP Sampang diolah peneliti tahun 2020

- Pensiunan (PNS, Pegawai BUMN/BUMD, pegawai perum dan purnawirawan TNI/POLRI sebesar 70% dari hak pensiun yang diterima nasabah)
- Tenaga kerja kontrak, tenaga kerja honorer, dan perangkat desa sebesar 70% dari gaji yang diterima.

Syarat dan Ketentuan

- Berusia minimal 18 tahun atau telah menikah dan berwenang melakukan tindakan hukum sesuai ketentuan yang berlaku.
- Mengisi formulir dan akad pembiayaan multiguna syariah Bank Jatim Syariah.
- Menyerahkan fotocopy SK Pengangkatan pegawai tetap dan SK terakhir lainnya.
- Surat rekomendasi dari pimpinan perusahaan/instansi.
- Surat keterangan gaji/pendapatan.
- Surat kuasa memotong gaji / pendapatan.
- Gaji dibayar melalui Bank Jatim
- Surat pernyataan dari nasabah untuk informasi pinjaman yang dimiliki termasuk dikoperasi
- Melengkapi semua dokumen dengan baik.

b) Produk Kafalah

Berupa bank garansi adalah jaminan yang diberikan bank kepada pihak ketiga (terjamin) untuk jangka waktu tertentu, jumlah tertentu dan keperluan tertentu atas pemenuhan kewajiban nasabah (yang dijamin) kepada pihak ketiga dimaksud.

Karakteristik

Diperuntukkan badan hukum dan lembaga-lembaga lainnya, yang bergerak di bidang jasa konstruksi, pengadaan barang dan jasa, jasa lainnya dan sektor usaha lain yang memenuhi syarat kelayakan.

c) Kepemilikan Logam Emas iB Barokah

Merupakan pembiayaan yang diberikan untuk membantu anda memiliki emas lantakan dengan harga mudah. Pembiayaan ini menggunakan prinsip *murabahah*.

Plafond

Maksimal pembiayaan sebesar Rp. 150.000.000 (Seratus lima puluh juta rupiah) untuk setiap nasabah

Jangka waktu

- ssJangka waktu minimal 24 bulan.
- Jangka waktu maksimal 60 bulan.

d) Konsumtif dan Produktif

Pembiayaan konsumtif

- Pembiayaan multiguna syariah

Pembiayaan yang diberikan kepada karyawan pemerintah atau swasta bonafide.

- Pembiayaan pemilikan kendaraan

Pembiayaan yang ditujukan bagi nasabah yang bermaksud melakukan pembelian kendaraan

- Pembiayaan pemilikan rumah

Pembiayaan yang ditujukan bagi nasabah yang bermaksud melakukan pembelian rumah baru/second.

Pembiayaan Produktif

- Pembiayaan modal kerja

Pembiayaan untuk keperluan pengadaan barang yang digunakan untuk modal kerja.

- Pembiayaan investasi

Pembiayaan untuk keperluan pembelian barang-barang yang diperlukan untuk keperluan investasi.

- Skim

Jual beli : Murabahah, ishtisna, dan salam.

Bagi hasil: mudharabah dan musyarakah.

e) Ijarah Muntahiyah Bit Tamlik

Memberikan fasilitas kepada nasabah yang membutuhkan manfaat atas barang (sewa) dengan pembayaran tangguh, dengan opsi memiliki dikemudian hari.

Manfaat

Proses cepat dan mudah, biaya administrasi ringan, perlindungan asuransi syariah.

f) Pembiayaan investasi terkait iB Barokah

Penempatan sejumlah dana yang bersumber dari pemilik dana investasi terkait yang dikelola oleh bank sebagai jaminan atas pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dengan jangka waktu tertentu berdasarkan akad *mudharabah muqayyadah*. Dengan jangka waktu minimal 3 bulan dan sesuai dengan tujuan pembiayaan.

g) KPR iB BAROKAH

KPR iB GRIYA BAROKAH adalah produk pembiayaan yang membantu anda untuk memiliki hunian (rumah, ruko, rukan, dan apartement) impian bersama keluarga anda, baik berupa hunian baru maupun second/ bekas serta renovasi; di lingkungan developer maupun non developer.

Akad yang digunakan dalam pembiayaan ini adalah akad mudharabah.

Manfaat

- Angsuran ringan dan tetap.
- Proses cepat dan mudah.
- Biaya administrasi ringan.
- Perlindungan asuransi syariah.
- Online pembayaran angsuran di seluruh cabang Bank Jatim, jaringan ATM bersama dan ATM prima.

Persyaratan

Karyawan/ berpengaslan tetap

- Mengisi aplikasi permohonan.
- Menyerahkan fotocopy KTP, KK, Surat Nikah/cerai.
- Menyerahkan pas foto berwarna terbaru ukuran 4x6 pemohon dan pasangan (suami/istri).
- Menyerahkan fotocopy slip gaji atau surat keterangan penghasilan yang telah disahkan oleh pejabat yang berwenang.
- Menyerahkan fotocopy tabungan/rekening koran di bank jatim syraiah dan atau bank lain.
- Menyerahkan fotokopi NPWP untuk pembiayaan di atas Rp. 100 juta atau SPT pasal 21 form A1 untuk pembiayaan antara Rp. 50 Juta s.d Rp. 100 juta.

- Menyerahkan surat kuasa pemotongan gaji untuk pembayaran angsuran kolektif, dan menyerahkan fotocopy SHM/SHGB.

Berpenghasilan tidak tetap/ wiraswasta

- Mengisi aplikasi permohonan.
- Menyerahkan fotokopi KTP < KK, Surat Nikah/Cerai;
- Menyerahkan pashfoto berwarna ukuran 4x6 pemohon dan pasangan (suami/istri);
- Menyerahkan surat keterangan penghasilan;
- Menyerahkan fotokopi rekening tabungan/ rekening koran di Unit Usaha Syariah Bank Jatim dan atau bank lain.
- Menyerahkan fotokopi akta perusahaan, ijin usaha, SIUP/TDP;
- Melampirkan laoran keuangan perusahaan atau catatan lain yang merepresentasikan penghasilan pemohon;
- Melampirkan isin praktek (bagi yang mempunyai profesi)

h) UMROH iB MAQBULA

Merupakan pembiayaan yang diberikan kepada nasabah yang akan melakukan perjalanan ibadah umroh dengan angsuran tetap sampai jangka waktu yang telah ditentukan.

Sasaran

Untuk membiayai perjalanan umroh nasabah sehingga nasabah lebih mudah dalam merencanakan keuangan untuk perjalanan ibadah umroh.

Plafond

- Plafond pembiayaan yang diberikan maksimal 90% dari biaya umroh.
- Angsuran dapat dilakukan sebelum dan setelah perjalanan umroh

- Akan mendapatkan perlindungan asuransi syariah atas pembiayaan yang diterima nasabah.

Biaya

- Biaya administrasi Rp. 100.000,00
- Nasabah individual maksimal 3 tahun

i) Emas iB Barokah

- Lebih dari sekedar gadai emas.
- Cepat dan murah
- Nilai pinjaman sampai dengan 100% dari nilai taksir
- Pelunasan sebelum jatuh tempo tidak dikenakan penalti
- Biaya pemeliharaan dibayar saat penebusan.

Persyaratan

- Mengisi formulir permohonan
- Fotocopi ktp atau identitas lainnya yang masih berlaku
- Barang jaminan berupa emas lantakan atau perhiasan minimal 16 karat dengan berat minimal 5 (lima) gram⁴

2. Deskripsi Data

Sebelum melakukan penelitian, peneliti terlebih dahulu melakukan observasi agar lebih mudah dalam mengumpulkan data. Setelah itu, peneliti langsung terjun kelapangan untuk memperoleh data tentang strategi pemasaran produk pembiayaan dalam

⁴ Brosur produk Unit Usaha Syariah Bank JatimKCP Sampang.

meningkatkan keunggulan kompetitif melalui wawancara. Adapun pedoman wawancaranya tidak terlepas dari fokus permasalahan yaitu

a. Strategi Pemasaran produk pembiayaan di Unit Usaha Syariah Bank Jatim Kantor Cabang Pembantu Sampang dalam ranah Prinsip dan Etika Pemasaran Syariah.

Salah satu kunci kesuksesan sebuah lembaga keuangan islam adalah dari segi pemasarannya, selain dari segi pemasaran yang harus baik, penampilan juga harus mencerminkan sebuah lembaga keuangan islam yang baik pula, tidak hanya dari segi penampilan saja akan tetapi Unit Usaha Syariah Bank Jatim Sampang juga menerapkan beberapa hal dalam melakukan strategi pemasarannya, yaitu seperti yang dijelaskan oleh pimpinan Unit Usaha Syariah Bank Jatim Capem Sampang Bapak. Amirul Arifin sebagai berikut :

“Di Unit Usaha Syariah Bank Jatim Sampang ini kami menerapkan berbagai macam strategi pemasaran, dari mulai strategi pemasaran yang mengeluarkan uang untuk biaya operasional karyawan sampai dengan strategi pemasaran yang dilakukan gratis, selain gratis kami juga tidak perlu buang tenaga untuk melakukannya, strategi pemasaran yang kami lakukan di antaranya melakukan sosialisasi ke beberapa desa terkait dengan produk pembiayaan kegunaan serta manfaatnya, melakukan sosialisasi berinteraksi secara langsung dengan para pedagang di pasar, serta menyebarkan brosur di jalanan dan memberikan kepada orang-orang yang melewati jalan tersebut. Untuk strategi pemasaran yang kami lakukan gratis, seperti yang saya bilang tadi, yaitu Mood to Mood jadi dari mulut ke mulut, misal nasabah yang kami datangi ke pasar ternyata tertarik untuk melakukan transaksi di Bank Jatim syariah, serta merasa puas maka otomatis mereka akan menyebarkan kabar baik itu pada rekannya, teman serta orang-orang di lingkungannya. Selain itu kami juga sering kali memberikan hadiah kepada nasabah produk pembiayaan agar mereka lebih loyal lagi untuk melakukan transaksi di Unit Usaha Syariah Bank Jatim ini. Intinya kami memberikan apa yang mereka butuhkan dan inginkan sehingga mereka puas dengan yang kami lakukan. Dalam terjun langsung ke lapangan saya selalu mewanti wanti kepada para pegawai agar selalu mengikuti aturan yang telah berlaku di Unit Usaha Syariah Bank Jatim ini, artinya mereka harus adil dalam melakukan pemasarannya, jangan mentang-mentang calon nasabah yang berada di pasar lantas diperlakukan semena mena tidak itu tidak boleh, selain itu para karyawan pemasaran tidak boleh memaksakan kehendaknya, jadi harus ada unsur rela antara calon nasabah dengan karyawan pemasaran tersebut, intinya tidak melakukan hal-hal yang diluar aturan

Bank Jatim Syariah. Dalam melakukan pemasaran Unit Usaha Syariah Bank Jatim semua yang berperan penting dan berkecimpung di dalamnya sangat tidak diperbolehkan untuk berbohong terkait suatu produk khususnya produk pembiayaan yang paling banyak diminati disini, serta dapat dipercaya dalam segala hal baik ucapan maupun perbuatan, dan tidak membedakan siapapun dan dari golongan manapun.”⁵

Pada kesempatan selanjutnya untuk memperkuat hasil wawancara di atas saya mewawancarai Staf bidang pemasaran pembiayaan yaitu Bapak Firman Syaifuddin. Beliau mengatakan bahwa :

“ seperti ini bak, di Unit Usaha Syariah Bank Jatim ini banyak sekali menerapkan strategi pemasaran, selama saya bekerja disini saya sering sekali melakukan pemasaran ke beberapa tempat di pasar, ke Usaha Masyarakat Kecil Menengah, sosialisasi ke puskesmas dan masih banyak lagi, memang banyak para calon nasabah yang tertarik bertransaksi disini khususnya di Unit Usaha Syariah Bank Jatim ini, karena tindakan yang saya jelaskan tadi, namun yang paling banyak datang untuk melakukan pembiayaan mayoritas mereka tau info di tempat ini dari temannya, dari keluarga jauhnya, dari rekan kerja dan masih banyak sekali, jadi istilah perbankannya itu Mood to Mood gitu. Kalau untuk strategi pemasaran sesuai dengan konsep islam atau tidak, saya rasa sudah sesuai konsep islam karena saya selalu mengikuti aturan yang sudah diterapkan, selalu mengepankan kebutuhan nasabah. Selain itu saya pada saat terjun ke lapangan tidak pernah sih memaksa orang untuk mengambil salah satu produk pembiayaan yang ada, saya hanya berusaha sebaik mungkin menjelaskan produk yang ada, menjelaskan kualitas yang memang Unit Usaha Syariah Bank Jatim miliki, tidak memaksakan kehendak mereka tertarik mengajukan pembiayaan ya kami terbuka untuk hal itu. satu hal yang memang saya terapkan dari dulu selain karena ini memang lembaga keuangan islam yah, dan juga ini merupakan beban moral untuk saya selaku garda terdepan istilahnya yaitu jujur dalam segala hal terkait kelemahan dan kelebihan produk pembiayaan yang saya tawarkan di pasaran karena dosa besar yah bak, apalagi kita sampai menipu orang hanya ingin mendapatkan keuntungan, yang jelas keuntungan tersebut nantinya bukan untuk saya tapi justru ke lembaga ini. Jadi saya katakan apa adanya prosedur yang berlaku bagaimana sehingga saat mereka sampai di kantor mereka tidak akan kecewa karena semua yang dijelaskan di lapangan dan realnya itu sesuai. Untuk masalah target muslim atau non muslim yah bak, saya ataupun teman teman disini tidak pernah membedakan hal tersebut. karena label syariah itu hanya untuk transaksi yang kita lakukan bukan malah untuk membatasi orang-orang dan membedakan antara yang muslim dengan non muslim misalnya seperti itu.”⁶

⁵ Amirul Arifin, “ Pincapem Unit Usaha Syariah Bank JatimKCP Sampang”, wawancara langsung (Selasa 17 Maret 2020), pukul 10.00 WIB di Unit Usaha Syariah Bank JatimKCP Sampang

⁶ Firman Syaifudin, “ Staf Pemasaran Unit Usaha Syariah Bank JatimKCP Sampang”, wawancara langsung (Selasa 17 Maret 2020), pukul 11.00 WIB di Unit Usaha Syariah Bank JatimKCP Sampang

Sebagai bukti benar atau tidaknya apa yang di sampaikan oleh pimpinan dan juga staf pemasaran Unit Usaha Syariah Bank Jatim dengan yang terjadi di lapangan. Maka pada kesempatan berikutnya saya mewawancarai beberapa orang yang pertama bapak Adhori⁷ Bakrie yang kebetulan baru saja selesai melakukan pengajuan Emas iB Barokah atau biasa disebut istilahnya dengan Gadai, beliau mengatakan sebagai berikut:

“ saya sekarang di Unit Usaha Syariah Bank Jatim ini melakukan gadai emas, untuk kebutuhan biaya anak saya masuk kuliah, ini pertama kalinya saya melakukan gadai emas istri saya di Bank Jatim ini, info ini saya tau dari acara sosialisasi dulu di desa kebetulan ada acara sosialisasi Bank Jatim Syariah, saya dengerin terus penjelasannya sampai saya tertarik dengan satu produk pembiayaan emas iB Barokah atau kalo di desa saya nyebutnya itu gadai selain penampilan mereka yang sopan mereka ngejelasin dengan baik sampai warga desa benar benar paham betul, dan sabar banget bak meskipun kadang ada pertanyaan dari warga yang nyeleneh gitu, ya namanya juga orang desa bak, yang saya pahami sih mereka bilang gadai disini prosesnya cepet murah lagi. Akhirnya setelah beberapa hari berlalu anak saya mau masuk kuliah, tapi saya belum ada uang bak soalnya lama gak kerja karena ada masalah di tempat kerja, akhirnya saya inget sama penjelasan yang saya dengar di sosialisasi itu dan akhirnya saya datang ke tempat ini untuk melakukan gadai ternyata benar prosesnya cepet terus saya ngambil semua jumlah uang yang ditaksir atas emas yang saya punya ini, tanpa mau dikurangi dan ternyata bisa bak, selain itu tadi saya nanya benar gak ada biaya pemeliharaan emasnya ternyata ada bak tapi dibayarnya nanti pas di akhir jadi itu tidak merepotkan sama sekali ke saya, pokoknya pa yang mereka jelaskan saat sosialisasi dengan yang saya alami disini tidak ada perbedaan, untuk masalah keluhan dari cara mereka sosialisasi kemaren mungkin tidak ada yah, hanya desa kami saja mungkin yang kurang dalam menjamu mereka, mereka kan orang kota bak, sementara kami warga desa yang seadanya, tapi mereka masih saja menghargai kami.”⁷

Nasabah kedua yang saya wawancarai yaitu ibu kusmiatin, ibu kusmiatin salah satu guru di sekolah menengah atas yang ada di sampang, beliau merupakan salah satu nasabah produk pembiayaan KPR IB Griya Barokah, yang kebetulan pada saat itu saya temui di Unit Usaha Syariah Bank Jatim baru saja selesai membayar angsuran. Berikut isi wawancara peneliti dengan ibu kusmiatin:

⁷ Adhori⁷ Bakrie, “ Nasabah Unit Usaha Syariah Bank Jatim KCP Sampang”, wawancara langsung (Rabu 18 Maret 2020), pukul 09.00 WIB di Sampang

“saya kesini baru saja melakukan pembayaran angsuran untuk ruko saya yang ada di sampang, kebetulan saya mengambil pembiayaan produk KPR iB Griya Barokah, saya tertarik mengambil pembiayaan disini karena info yang saya dapat dari family jauh saya, kebetulan dia juga mengambil pembiayaan disini sama KPR iB Griya Barokah juga dan juga ingin memiliki ruko buat tempat usaha gitu, jadi dari situ saya di jelaskan sama keluarga saya itu untuk ngambil pembiayaan di Unit Usaha Syariah Bank Jatimsaja karena biaya angsuran dan juga biaya administrasinya ringan selain itu disini juga ada asuransinya, jadi aman. Nah dari situ saya tertarik untuk ngambil pembiayaan disini dan ternyata dulu waktu saya pertama kali kesini, pelayanannya sangat ramah semua dijelaskan dengan baik dan jelas sekali. Sampai sekarang ini saya tidak ada keluhan apapun karena yah saya tepat waktu juga dalam membayar angsuran, biasanya saya membayar angsuran lewat ATM tapi karena tadi kebetulan ada acara di sekitar sini, jadi saya langsung ke kantornya saja”.⁸

Nasabah ketiga yang saya temui yaitu Bapak Wahed beliau adalah seorang nasabah yang mengambil pembiayaan Emas iB Barokah, berikut hasil wawancara peneliti dengan Nasabah tersebut yang bertempat di kediamannya.

“Iya saya memang nasabah Emas iB Barokah di Unit Usaha Syariah Bank JatimSampang, alasan saya melakukan transaksi tersebut adalah karena saya hanya memiliki emas yang total beratnya kurang lebih 20 gram, sementara pada waktu itu saya membutuhkan uang untuk memulai usaha kecil-kecilan saya yaitu menjual gorengan, daripada pinjam sana sini lebih baik saya gadaikan saja emas yang saya punya begitu. Info kalau di Unit Usaha Syariah Bank Jatimini ada gadai emas saya taunya dari brosur yang diberikan ke saya sewaktu saya sedang ada di perjalanan kalau gasalah waktu itu, dari pasar mau pulang kerumah, tiba tiba saja ada yang ngasih brosur gitu, akhirnya saya baca sampai dirumah dan kebetulan persyaratannya sangat gampang serta banyak kelebihannya disitu, dan beberapa hari kemudian saya langsung ke Unit Usaha Syariah Bank Jatimuntuk melakukan gadai tadi akhirnya saya dilayani dengan baik, sehingga saya bisa membuka usaha ini dengan uang yang saya dapat dari Emas iB Barokah tadi. Dan alhamdulillah saya bisa melunasinya sebelum jatuh tempo dan emas saya aman aman saja kok selama disana tidak ada lecet sedikitpun. Sampai sekrang saya tidak memiliki keluhan apapun selama melakukan transaksi disana, mungkin hanya keluhan jauh saja, ya mklum rumah saya jauh dari bank jatim syariah”.⁹

Dari beberapa petikan wawancara di atas dapat disimpulkan mengenai strategi pemasaran produk pembiayaan di Unit Usaha Syariah Bank JatimKantor Cabang Pembantu Sampang

⁸ kusmiatin, “Nasabah Pembiayaan di Unit Usaha Syariah Bank JatimKCP Sampang”, wawancara langsung (Rabu 18 Maret 2020), pukul 13.00 WIB di Unit Usaha Syariah Bank JatimKCP Sampang

⁹ Wahed, “Nasabah Unit Usaha Syariah Bank JatimKCP Sampang”, wawancara langsung (Kamis 19 Maret 2020), pukul 15.00 WIB di sampang

dalam ranah prinsip dan etika pemasaran syariah. Yaitu strategi pemasaran dengan cara sosialisasi ke masyarakat, membagikan brosur ke beberapa tempat dan juga dengan menggunakan strategi Mood to Mood, selain itu cara yang dilakukan sangat baik, mereka memasarkan produknya sesuai dengan ketentuan yang telah diterapkan Bank Jatim, yaitu Jujur, mengatakan yang sebenarnya, tidak memilih antara nasabah non muslim dan muslim serta selalu mengutamakan kebutuhan dan permintaan dari nasabahnya dan juga mereka selalu berfokus pada produk dan harga untuk kenyamanan nasabah, serta mereka memberikan reward berupa hadiah kepada para nasabah untuk membantu meningkatkan loyalitasnya.

b. Keunggulan Kompetitif Produk Pembiayaan di Unit Usaha Syariah Bank Jatim Kantor Cabang Pembantu Sampang.

Setiap lembaga keuangan perbankan pastinya sangat ingin memperoleh yang namanya keunggulan pasar atas para pesaingnya yang lain khususnya di bidang yang sama ataupun di bidang yang berbeda. Itulah sebabnya mengapa Unit Usaha Syariah Bank Jatim juga harus memiliki keunggulan kompetitif utamanya di bidang produk pembiayaan untuk mengetahui seperti keunggulan kompetitif Unit Usaha Syariah Bank Jatim sendiri disini peneliti telah melakukan wawancara dengan pimpinan Unit Usaha Syariah Bank Jatim Cabang Pembantu sampang dan juga dengan karyawan bidang pemasaran yang sangat berperan penting guna menumbuhkan keunggulan kompetitif tersebut.

Berikut wawancara dengan pimpinan Unit Usaha Syariah Bank Jatim sampang Bapak Amirul Arifin terkait dengan keunggulan kompetitif produk pembiayaan di Unit Usaha Syariah Bank Jatim Cabang pembantu sampang.

“segala yang kami lakukan di Unit Usaha Syariah Bank Jatim ini, khususnya mengapa kami melakukan strategi pemasaran, melakukan ini dan itu agar para calon nasabah menjadi tertarik salah satu nasabah di Unit Usaha Syariah Bank Jatim sampang ini, selain pemasaran yang kami lakukan sedemikian menarik, kami juga berusaha berfokus terhadap pelayanan dan juga terhadap harga serta produk yang

kami tawarkan, pembiayaan dengan nisbah/ margin yang lebih murah karena jika harga yang kami tawarkan lebih murah dibandingkan dengan Bank yang lain maka dengan otomatis nasabah akan tertarik melakukan transaksi di Unit Usaha Syariah Bank Jatimini. Keunggulan yang kita miliki juga selain dari produk Emas iB Barokahnya, juga di Unit Usaha Syariah Bank Jatimini telah bekerja sama dengan pemerintah provinsi Jawa Timur untuk menyalurkan dana murah ke seluruh UMKM yang ada di Jawa Timur yang dikenal dengan pembiayaan Laguna dengan plafon sekitar 50 juta, sehingga masyarakat akan lebih mengenal Unit Usaha Syariah Bank Jatim dan kita bisa bersaing dengan Bank Lainnya meskipun tidak akan menjadi Leader, selain itu seperti yang sudah saya katakan tadi memberikan yang terbaik di bidang pelayanan, apalagi nasabah datang ke kantor kami selalu memberikan senyuman yang ramah, serta memberikan pelayanan sebaik mungkin selain itu kami juga berusaha memahami dengan cepat apa sebenarnya yang diinginkan oleh calon nasabah seperti itu. jika ditanya apakah Unit Usaha Syariah Bank Jatim sudah dikatakan memiliki keunggulan kompetitif atau tidak, jelas saya katakan sangat memiliki ya, khususnya yang paling unggul dalam bidang pembiayaan itu, ya Emas iB Barokah dan juga KPR iB Griyah barokah, selain harganya yang lebih murah dan bisa bersaing dengan perbankan lain, juga produk ini merupakan produk yang sangat diminati di Unit Usaha Syariah Bank Jatimini, mungkin karena kebutuhan para nasabah ya. Dan dari produk tersebut pula asset kita jadi bertambah karena banyaknya nasabah yang minat, selain itu kami selalu memperhatikan lingkungan dan kebutuhan yang dibutuhkan sekarang ini, agar tidak kalah saing dengan lembaga lain, hal yang menjadi kekuatan tersendiri dan sangat menarik di Unit Usaha Syariah Bank Jatimini adalah karena Bank ini milik pemerintah Jawa Timur dan mendapatkan sumber dana dari pemerintah Jawa Timur dan juga berbagai macam fasilitas yang sangat lengkap seperti E-banking, sms banking, atm bersama, kartu flash buat di tol juga dan banyak lainnya, Kalau untuk bekerja sama dengan Bank lain sampai sekarang tidak, jadi kami berdiri sendiri kecuali pada pembiayaan sindikasi kadang kami melakukan kerja sama dengan bank lain seperti itu”.¹⁰

Pada kesempatan lain saya mewawancarai salah satu staf bidang pemasaran yang mempunyai peran penting guna menumbuhkan keunggulan kompetitif pada Unit Usaha Syariah Bank Jatim sendiri, berikut hasil wawancara peneliti dengan staf pemasaran bapak.

Firman Syaifuddin

“ saya rasa tujuan dari setiap Bank melakukan pemasaran ke lapangan itu adalah untuk dapat bersaing dengan bank yang lainnya, memberikan dan menawarkan produk semenarik serta semurah mungkin disesuaikan dengan kondisi pasar, dari beberapa produk pembiayaan yang biasa saya tawarkan paling banyak diminati itu ya Emas iB Barokah, KPR iB Barokah seperti itu, kadang saya juga berpesanan pada orang yang saya tawarkan beberapa produk apabila orang tersebut tidak minat, bisa di infokan ke sanak family, tetangga ataupun rekan kerja, siapa tau tertarik dan membutuhkan seperti itu. karena jika dibandingkan dengan bank lain, Unit Usaha

¹⁰ Amirul Arifin, “ pincapem Unit Usaha Syariah Bank Jatim KCP Sampang”, wawancara langsung (Senin 23 Maret 2020), pukul 10.00 WIB di Unit Usaha Syariah Bank Jatim KCP Sampang

Syariah Bank Jatim memiliki keunggulan yang baik khususnya di bidang produk Emas iB Barokah yang mana kita mempunyai slogan lebih dari sekedar gadai emas biasa gitu bak. untuk strategi pemasaran yang dilakukan kami juga fokus untuk melakukan sosialisasi kepada masyarakat dengan menonjolkan kesyariaan islam sesuai label Unit Usaha Syariah Bank Jatim ini misalnya di pondok pesantren, sekolah islam, komunitas islam, travel umroh haji dan sebagainya. Selain itu untuk lebih bersaing dengan Bank yang lainnya, kami juga membangun situs web untuk secara langsung menjual produk pembiayaan Unit Usaha Syariah Bank Jatim kepada Nasabah".¹¹

untuk menguatkan hasil wawancara di atas dan untuk membuktikan benar atau tidaknya apa yang di sampaikan oleh pimpinan cabang dan juga staf pemasaran dengan apa yang dilihat oleh nasabah terkait dengan keunggulan kompetitif Produk Pembiayaan Unit Usaha Syariah Bank Jatim Sampang maka pada kesempatan berikutnya saya mewawancarai salah satu nasabah Unit Usaha Syariah Bank Jatim yaitu ibu Fatimah beliau mengatakan sebagai berikut:

"Unit Usaha Syariah Bank Jatim Sampang ini selama saya menjadi nasabah selalu memberikan pelayanan yang sangat baik saya hampir tidak merasakan keluhan apapun, selain itu fasilitas yang diberikan juga sangat baik jadi hampir menyamakan dengan Bank yang sangat besar lainnya, seperti BCA, Mandiri, BRI pokoknya Bank besar gitulah, Unit Usaha Syariah Bank Jatim ini juga mengeluarkan produk pembiayaan seperti Emas iB Barokah yang kalau menurut saya itu sangat murah biaya penembusannya, intinya saya rasa Unit Usaha Syariah Bank Jatim tidak kalah saing dengan bank besar lainnya, ya meskipun tidak mungkin berada di depan daripada bank besar itu".¹²

Selain itu peneliti juga mewawancarai salah satu nasabah bernama Bapak sumarto yang merupakan nasabah Emas iB Barokah juga yang sudah berulang kali melakukan pembiayaan tersebut beliau mengatakan sebagai berikut :

"saya selalu melakukan gadai disini apabila sedang membutuhkan uang, entah itu untuk keperluan anak saya, ataupun untuk keperluan lainnya, BJS Sampang pelayanannya sangat baik, jika dibandingkan dengan bank yang lainnya saya rasa BJS Sampang cukup baiklah, cepat dan juga karyawannya ramah dalam melayani

¹¹ Firman Syaifudin, " Staf Pemasaran Unit Usaha Syariah Bank Jatim KCP Sampang", wawancara langsung (Senin 23 Maret 2020), pukul 13.00 WIB di Unit Usaha Syariah Bank Jatim KCP Sampang

¹² Fatimah, " Nasabah Unit Usaha Syariah Bank Jatim KCP Sampang", wawancara langsung (Selasa 24 Maret 2020), pukul 15.00 WIB di Sampang

sehingga kalau ditanya bisa tidak menyesuaikan dengan Bank yang lainnya, oh jelas tentu saya rasa sangat bisa yah.”¹³

Pada kesempatan berikutnya saya mewawancarai nasabah bernama Bapak Arif yang sudah bertahun tahun menabung di Unit Usaha Syariah Bank JatimSampang beliau mengatakan bahwa

“saya salah satu karyawan di pemda yang merupakan nasabah setia bisa dibilang seperti itu hehe, di Unit Usaha Syariah Bank JatimSampang, saya sangat senang menabung di Unit Usaha Syariah Bank Jatimsampang ini, karena ya memang selama saya menabung dari awal tahun 2015 sampai sekarang tidak memiliki keluhan apapun, orangnya baik baik di Unit Usaha Syariah Bank Jatimini mbak, dan dana saya yakin aman, karena kan orangnya baik ramah masak dananya tidak aman kan gitu, fasilitas juga sudah lumayanlah disini, sudah ada E-banking, sms Banking, bahkan saya juga punya E-Tol loh, pokoknya fasilitas di Unit Usaha Syariah Bank Jatimini sudah top lah. Jika bertanya bersaing dengan bank yang lainnya, mungkin bisa, tapi tidak bisa mendahului jika sama rata dari segi pelayanan mungkin iya bisa.”¹⁴

Dari beberapa hasil wawancara di atas baik dari pimpinan ataupun staf pemasaran dan juga dari beberapa nasabah dapat disimpulkan bahwa , Unit Usaha Syariah Bank Jatimberfokus pada harga produk yang ditawarkan dan juga pelayanan yang diberikan, karena dengan hal tersebut dapat membuat nasabah tertarik untuk melakukan transaksi di Unit Usaha Syariah Bank Jatimsampang, terbukti dari banyaknya nasabah yang minat pada produk Gadai atau Emas iB Barokah serta KPR iB Griya Barokah, yang mana produk tersebut sangat memiliki kelebihan baik dari segi harga ataupun kenyamanan bertransaksi, selain itu berbagai fasilitas yang dimiliki oleh Unit Usaha Syariah Bank Jatimmembuat nasabah sangat nyaman mengenal Unit Usaha Syariah Bank JatimSampang sehingga dari hal tersebut bisa membuat Unit Usaha Syariah Bank Jatimmemiliki keunggulan kompetitif atau bisa dikatakan dapat bersaing di era modern ini dengan Bank yang lainnya baik Bank konvensional maupun Bank Syariah juga.

¹³ sumarto, “nasabah Unit Usaha Syariah Bank JatimKCP Sampang”, wawancara langsung (Selasa 24 Maret 2020), pukul 16.00 WIB di Sampang

¹⁴ Arief, “Nasabah Unit Usaha Syariah Bank JatimKCP Sampang”, wawancara langsung (Rabu 25 Maret 2020), pukul 10.00 WIB di Sampang

B. Temuan Penelitian

Setelah peneliti melakukan penelitian dengan mengumpulkan data yang di dapat dari hasil wawancara kemudian memaparkannya sesuai dengan yang diperoleh dilapangan, sehingga peneliti melakukan beberapa hal sebagai bentuk temuan penelitian. Beberapa bentuk temuan yang dilampirkan dalam bentuk tulisan adalah sebagai berikut:

1. Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan dalam ranah Prinsip dan Etika Pemasaran Syariah.

Strategi pemasaran dalam ranah prinsip pemasaran syariah sebagai berikut:

- a. Bersikap adil. Dengan melakukan pemasaran secara adil tidak membedakan antara kaum bawah dengan kaum menengah atas, namun disesuaikan dengan kebutuhan maka hal tersebut dapat menarik calon nasabah untuk bertransaksi, serta membuat nasabah benar-benar berpikir bahwa yang dilakukan Unit Usaha Syariah Bank Jatim memang benar menerapkan prinsip pemasaran syariah.
- b. Menyesuaikan dengan kebutuhan. Artinya selalu tanggap dengan segala perubahan yang ada di era modern ini.
- c. Memberikan harga yang baik. Harga yang diberikan pada setiap produk disesuaikan dengan kualitas yang dimiliki, bahkan jika memang bisa diberikan harga lebih murah untuk menarik calon nasabah.
- d. Tidak memaksa atau Rela sama rela. Salah satu hal sangat penting dalam pemasaran khususnya sebuah lembaga keuangan islam adalah tidak pernah memaksakan kehendak untuk mendapatkan keuntungan.

Sedangkan strategi pemasaran dalam ranah etika pemasaran syariah yaitu sebagai berikut

- a. Jujur untuk setiap produk. Tidak dapat dipungkiri kejujuran merupakan modal utama untuk setiap orang, guna mencerminkan akhlak yang baik.
- b. Tidak melakukan diskriminasi. Apabila seorang pemasar melakukan diskriminasi maka dengan sangat jelas dia telah melakukan hal yang diluar syariat islam, karena islam selalu mengajarkan untuk bersikap toleran terhadap siapapun.
- c. Mempunyai produk yang baik untuk dipasarkan. Artinya Unit Usaha Syariah Bank Jatimharus memiliki produk yang benar-benar berguna di masyarakat, serta tidak mengecewakan dan yang paling utama adalah produk tersebut halal bebas dari riba.

2. Keunggulan Kompetitif Produk Pembiayaan di Unit Usaha Syariah Bank JatimKantor Cabang Pembantu Sampang.

- a. Memiliki produk yang banyak diminati. Unit Usaha Syariah Bank Jatimsampang memiliki produk yang paling banyak diminati yaitu Emas iB Barokah dan juga KPR iB Barokah
- b. Mengeluarkan produk sesuai kebutuhan pasar. Sampai saat ini Unit Usaha Syariah Bank Jatimsampang selalu mengeluarkan produk yang disesuaikan dengan kebutuhan para calon nasabah di zaman yang modern sekarang ini, seperti halnya pembiayaan UMKMdand juga Emas iB Barokah yang lebih dari sekedar gadai biasa.
- c. Keberlanjutan. Produk pembiayaan yang diminati dari dulu sampai sekrang selalu meningkat peminatnya yaitu produk Emas iB Barokah salah satunya, selain itu produk yang ada di Unit Usaha Syariah Bank JatimSampang adalah produk yang sangat sesuai dengan perkembangan zaman, sehingga bisa bertahan dari waktu ke waktu.
- d. Asset terus meningkat. Dengan adanya kenaikan nasabah yang mengambil produk pembiayaan khususnya membuat Asset Unit Usaha Syariah Bank Jatimsampang

terus meningkat setiap tahunnya, atau lebih tepatnya dana pihak ketiga yang masuk sangat mempengaruhi peningkatan laba Unit Usaha Syariah Bank JatimSampang.

- e. Fokus pada layanan. Pelayanan yang diberikan selalu baik, agar nasabah semakin loyal terhadap Bank Jatim Syariah.
- f. Bekerja sama dengan instansi. Meskipun Unit Usaha Syariah Bank JatimSampang berdiri sendiri dan cenderung sangat jarang menjalin kerja sama dengan bank lain, akan tetapi lebih sering menjalin kerja sama dengan instansi non Bank seperti pondok pesantren, sekolah islam, komunitas islam, travel umroh haji, namun tidak dapat dipungkiri dalam beberapa situasi Unit Usaha Syariah Bank JatimSampang harus menjalin kerja sama dengan Bank Lain khususnya pada saat melakukan pembiayaan sindikasi.

C. Pembahasan

Menurut kartajaya hermawan pemasaran syariah adalah disiplin bisnis strategi yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran, dan perubahan *value* dari satu inisiator kepada stakeholdernya dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip dalam islam.¹⁵ Artinya bahwa seluruh proses pemasaran syariah tidak boleh ada hal-hal yang bertentangan atau dilarang dalam etika dan prinsip prinsip dalam muamala. Definisi tersebut didasarkan pada salah satu ketentuan dalam bisnis islami yang tertuang dalam kaidah fiqh yang mengatakan kaum muslimin terikat dengan kesepakatan-kesepakatan bisnis yang mereka buat, kecuali kesepakatan yang mengharamkan yang

¹⁵Luqman Nurhisam, “*etika marketing syariah*”. Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah Vol.4 No. 2 (Desember 2017) hlm. 173 .

halal dan menghalalkan yang haram. Selain itu kaidah fiqh lain mengatakan pada dasarnya semua bentuk muamalah (bisnis) boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.

Strategi pemasaran merupakan suatu nyawa dalam sebuah lembaga keuangan tidak hanya lembaga keuangan pada umumnya namun juga lembaga keuangan islam pada khususnya karena dengan adanya strategi pemasaran yang baik, bisa membuat produk, baik itu barang atau jasa dapat dikenal dan diterima oleh masyarakat, tentunya dengan menggunakan rencana atau strategi yang baik dan juga sesuai dengan syariah, tidak hanya Lembaganya saja yang mempunyai label syariah tapi semua proses dan transaksi harus seusai dengan prinsip dan etika islam khususnya dalam strategi pemasaran yang dilakukan.

1. Strategi pemasaran produk pembiayaan di Unit Usaha Syariah Bank Jatim Kantor cabang Pembantu Sampang dalam ranah prinsip dan etika pemasaran syariah.

Nasabah Unit Usaha Syariah Bank Jatim kantor cabang pembantu sampang melakukan transaksi karena kebutuhan mereka masing-masing, sehingga menyebabkan nasabah tersebut melakukan transaksi pembiayaan yang dijalankan oleh pimpinan Unit Usaha Syariah Bank Jatim Capem Sampang Bapak. Amirul Arifin. Pembiayaan disini lakukan sebagai salah satu kunci kesuksesan sebuah lembaga keuangan islam dalam segi pemasarannya, selain dari segi pemasaran yang harus baik, penampilan juga harus mencerminkan sebuah lembaga keuangan islam yang baik pula, tidak hanya dari segi penampilan saja akan tetapi Unit Usaha Syariah Bank Jatim Sampang juga menerapkan beberapa hal dalam melakukan strategi pemasarannya.

Produk pembiayaan yang dipilih nasabah Bank Jatim adalah produk Gadai atau Emas iB Barokah serta KPR iB Griya Barokah, yang mana produk tersebut sangat memiliki kelebihan baik dari segi harga ataupun kenyamanan bertransaksi, selain itu berbagai fasilitas yang dimiliki oleh Unit Usaha Syariah Bank Jatim membuat nasabah sangat nyaman mengenal Unit Usaha Syariah Bank Jatim Sampang. Dalam kasus pertama bapak Adhori' Bakrie yang kebetulan baru saja selesai melakukan pengajuan Emas iB Barokah atau biasa disebut istilahnya dengan Gadai. Dia mengetahui produk yang ditawarkan oleh Unit Usaha Syariah Bank Jatim dari acara sosialisasi di desanya, dia memilih produk pembiayaan ini dikarenakan prosesnya cepat serta kebutuhan anaknya yang ingin masuk kuliah dan kebutuhan lainnya, makanya dia menggadaikan emas istrinya.

Dalam kasus kedua ibu kusmiatin, dia salah satu guru di sekolah menengah atas yang ada di sampang, beliau merupakan salah satu nasabah produk pembiayaan KPR IB Griya Barokah. Dia melakukan produk ini karena ketertarikan info yang dia terima dari salah satu familinya tersebut, familinya mengambil produk pembiayaan KPR iB Griya Barokah dan ingin memiliki ruko buat tempat usaha juga. Ibu kusmiatin mengambil produk ini selain keperluannya, dikarenakan juga biaya angsuran dan biaya administrasinya ringan selain itu ada juga asuransinya. Ibu kusmiatan melakukan pembayaran sesuai dengan waktu yang ditentukan, pembayarannya angsurannya lewat ATM terkadang langsung ke Bank Jatim Syariah. Dalam kasus yang ketiga Bapak Wahed, beliau adalah seorang nasabah yang mengambil pembiayaan Emas iB Barokah. Bapak Wahed melakukan transaksi ini karena memiliki emas beratnya kurang lebih 20 gram dan ingin memulai usaha kecil-kecilan yaitu jualan gorengan. Dia mendapatkan info jika di Unit Usaha Syariah Bank Jatim ada pembiayaan gadai emas dari brosure yang didapat di jalanan.

Produk pembiayaan di Unit Usaha Syariah Bank Jatimberfokus pada harga produk yang ditawarkan dan juga pelayanan yang diberikan, karena dengan hal tersebut dapat membuat nasabah tertarik untuk melakukan transaksi di Unit Usaha Syariah Bank Jatimsampang, terbukti dari banyaknya nasabah yang minat pada produk Gadai atau Emas iB Barokah serta KPR iB Griya Barokah, yang mana produk tersebut sangat memiliki kelebihan baik dari segi harga ataupun kenyamanan bertransaksi, selain itu berbagai fasilitas yang dimiliki oleh Unit Usaha Syariah Bank Jatimmembuat nasabah sangat nyaman mengenal Unit Usaha Syariah Bank JatimSampang sehingga dari hal tersebut bisa membuat Unit Usaha Syariah Bank Jatimmemiliki keunggulan kompetitif atau bisa dikatakan dapat bersaing di era modern ini dengan Bank yang lainnya baik Bank konvensional maupun Bank Syariah juga.

Strategi pemasaran produk pembiayaan dalam ranah prinsip pemasaran syariah yang dilakukan oleh Unit Usaha Syariah Bank Jatimadalah

a. Berlaku adil

Pada dasarnya kompetitor akan memperbesar pasar, maka dari itu Bank Syariah harus menetapkan target pasar dengan adil dan tidak membedakan label musim atau tidaknya. Selain itu Unit Usaha Syariah Bank Jatimjuga harus mengikuti kompetitor industri sebab tanpa kompetitor usaha yang dijalankan tidak dapat berkembang dan kompetitor ini perlu diikuti mana yang bagus dan mana yang jelek, dimana kompetitor yang bagus perlu ditiru.

Di Unit Usaha Syariah Bank Jatimdalam melakukan pemasarannya terutama pada produk pembiayaan yang di pasarkan di sesuaikan dengan ketentuan yang telah di tetapkan di Unit Usaha Syariah Bank Jatimyaitu tidak membedakan antara nasabah dari golongan manapun seperti yang telah di jelaskan oleh pincapem Unit Usaha Syariah Bank

Jatimbahwa dalam menerapkan strategi pemasarannya Unit Usaha Syariah Bank JatimSampang tidak membedakan antara nasabah yang ada di pasar dengan yang lainnya, semua diperlakukan sama, begitu juga dari hasil wawancara dengan para nasabah dan juga Staf bidang pemasaran, Bahwa Unit Usaha Syariah Bank Jatimselalu adil memperlakukan setiap calon nasabahnya, semuanya dilayani dengan baik.

b. Menyesuaikan dengan kebutuhan

Selalu ada perubahan dalam kegiatan perindustrian, sehingga langkah bisnis akan terus berubah untuk menyesuaikan dengan pasar. Kompetensi yang semakin sengit tidak dapat dihindari, arus globalisasi dan teknologi akan membuat pelanggan semakin pintar dan selektif sehingga jika kita tidak sensitif terhadap perubahan maka kita akan kehilangan pelanggan. Unit Usaha Syariah Bank Jatimsampang dengan melakukan strategi pemasaran produk pembiayaan yang menyesuaikan dengan kebutuhan para calon nasabah, maka hal ini akan sangat efektif guna menarik calon nasabah mengambil produk pembiayaan tersebut, karena kebutuhan yang mereka inginkan salah satunya bisa terpenuhi dengan adanya produk pembiayaan tersebut. hal tersebut senada dengan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan para nasabah Unit Usaha Syariah Bank Jatimbahwa setiap produk yang di tawarkan oleh Unit Usaha Syariah Bank Jatimselalu sesuai dengan kebutuhan mereka.

c. Memberikan harga yang baik

Unit Usaha Syariah Bank JatimSampang dikenal oleh masyarakat karena memiliki beberapa produk dengan harga administrasi dan semacamnya yang tergolong murah dan di sangat sesuai dengan kualitas yang diberikan kepada nasabah, seperti halnya produk Emas iB Barokah yang mana murah dari segi administrasi serta terbilang cepat dari segi pelayanan.

Menurut Yayan Fauzi dalam jurnalnya dia menuliskan bahwa Harga suatu produk atau jasa di tentukan pula dari besarnya pengorbanan yang dilakukan untuk menghasilkan jasa tersebut dan laba atau keuntungan yang diharapkan. Oleh karena itu penentuan harga produk dari suatu perusahaan merupakan masalah yang cukup penting karena dapat mempengaruhi hidup matinya serta laba dari perusahaan, tentunya keputusan nasabah untuk bertransaksi tidak hanya berdasarkan dari harga semata, tetapi banyak juga faktor lain yang menjadi pertimbangan, misalnya kualitas dari barang atau jasa, kepercayaan terhadap perusahaan dan sebagainya.¹⁶ Sesuai dengan yang dikatakan oleh nasabah dari hasil wawancara bahwa mereka sangat tertarik untuk bertransaksi atau mengambil produk pembiayaan khususnya Emas iB Barokah di Unit Usaha Syariah Bank Jatim Sampang karena harga yang di tawarkan murah jika dibandingkan dengan Bank yang lainnya serta kualitas yang diberikan sangat sesuai dengan harga. Intinya Berbuat yang terbaik dari sisi produk dan harga karena dalam konsep pemasaran islami, tidak diperbolehkan menjual barang jelek dengan harga yang tinggi, hal ini dikarenakan pemasaran islami adalah pemasaran yang fair dimana harga sesuai dengan barang/produk.

d. Tidak memaksa.

Salah satu hal sangat penting dalam pemasaran khususnya sebuah lembaga keuangan islam adalah tidak pernah memaksakan kehendak untuk mendapatkan keuntungan. Begitu juga yang diterapkan oleh Unit Usaha Syariah Bank Jatim dalam melakukan pemasarannya baik dengan cara sosialisasi ataupun dengan menggunakan sosmed mereka tidak memaksa masyarakat untuk tertarik mengambil produk pembiayaan yang ada di Bank Jatim Syariah. Hal tersebut bisa dilihat dari hasil wawancara dengan nasabah, bahwa mereka tertarik untuk mengambil produk khususnya produk pembiayaan yang ada

¹⁶ Yayan fauzi, “*manajemen pemasaran perspektif maqasid syariah*”. Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam Vol.01 No.03 (November 2015). Hlm., 153

di Unit Usaha Syariah Bank JatimSampang itu karena fasilitas serta pelayanan yang mereka berikan sangat baik.

Nilai-nilai islam tercermin dalam etika pemasaran sebagaimana yang diperaktikan oleh Muhammad SAW. Dalam menjalankan aktivitas bisnisnya. Sehingga beliau dikenal sebagai pebisnis yang handal dan sukses di masa hidupnya. Muhammad menjadi pelaku bisnis banyak sangat dipengaruhi oleh lingkungannya sejak kecil hingga dewasa, terlebih setelah menikah dengan Siti Khadijah. Banyak pengalaman yang diperoleh dalam kegiatan bisnis sebelum beliau menjadi rasul dan setelah menjadi rasul. Adapun etika yang melekat dalam bisnis Rasulullah SAW. yaitu sebagai berikut :

- 1) *Khusnul Khuluk*: salah satu akhlak yang baik dalam bisnis islam adalah kejujuran, sebagian dari makna kejujuran adalah seorang pengusaha senantiasa terbuka dan transparan dalam jual belinya. Seperti halnya Unit Usaha Syariah Bank Jatim yang mana dalam melakukan pemasaran selalu transparansi terhadap segala kekurangan atau kelebihan yang dimiliki pada setiap produk yang mereka tawarkan khususnya produk pembiayaan, jadi dari hasil wawancara dapat dikatakan bahwa apa yang disampaikan oleh Marketer Unit Usaha Syariah Bank Jatim di lapangan pada saat melakukan pemasaran adalah sama dengan apa yang akan diterima nasabah pada saat mengambil atau melakukan transaksi di Unit Usaha Syariah Bank JatimSampang, sehingga tidak akan terjadi keluhan yang sangat memberatkan dari para nasabah.
- 2) *Amanah*: islam menginginkan seorang pebisnis muslim mempunyai hati yang tanggap, dengan menjaganya dengan memenuhi hak-hak Allah dan manusia, serta menjaga muamalahnya dari unsur yang melampaui batas atau sia – sia. Dalam melakukan pemasaran Unit Usaha Syariah Bank JatimSampang seperti yang telah di jelaskan pada point 1 yaitu harus mengutamakan kejujuran, setelah mereka

mengutamakan kejujuran apabila nasabah senang dengan sikap mereka maka yang tidak kalah pentingnya adalah harus amanah terhadap semua transaksi yang dilakukan nasabah, itulah yang dilakukan Unit Usaha Syariah Bank JatimSampang khususnya pada produk yang paling banyak diminati yaitu produk Emas iB Barokah, yang mana dari hasil wawancara Unit Usaha Syariah Bank Jatimselalu menyimpan barang jaminan dari pada nasabahnya dengan sangat baik, dan juga nasabah sangat puas karena barang yang mereka jaminkan pada saat mengajukan pembiayaan dapat dirawat dengan baik namun dengan harga yang cukup murah tentunya.

- 3) *Toleran*: juga merupakan kunci sukses pebisnis muslim, toleran membuka kunci rezeki dan sarana hidup tenang. Manfaat toleran adalah mempermudah pergaulan, mempermudah urusan jual beli, dan mempercepat kembalinya modal, oleh karenanya Unit Usaha Syariah Bank Jatimtidak pernah membedakan atau tidak melakukan diskriminasi Tidak membedakan antara orang muslim dengan non muslim dalam menawarkan produknya , karena pada hakikatnya syariah tidak pernah membedakan akan hal itu, namun justru malah mengajak untuk berlaku toleran terhadap siapapun.
- 4) *Tabligh* : nilai dasarnya adalah komunikatif, nilai-nilai bisnisnya adalah supel, deskripsi tegas, delegasi wewenang, kerja tim, koordinasi, ada kendali dan supervisi. Dalam melakukan pemasarannya Unit Usaha Syariah Bank JatimSampang selalu menerapkan adanya kerjasama di tiap karyawan, mengikuti aturan yang berlaku atau *standart Operasional Prosedur* di Unit Usaha Syariah Bank JatimSampang. Selalu mengikuti perintah dari pimpinan dan tak lupa berkoordinasi dengan baik antar sesama karyawan khususnya karyawan bidang pemasaran, hal ini terbukti dari keberhasilan Unit Usaha Syariah Bank Jatimpada saat melakukan sosialisasi seperti sosialisasi pada pondok pesantren, UMKM dan sebagainya.

Menurut Yayan Fauzi dalam jurnalnya juga mengatakan bahwa dalam konsep pemasaran islam sangat mengedepankan adanya konsep rahmat dan ridha, baik dari segi penjual pembeli, sampai dari Allah SWT. Dengan demikian aktivitas pemasaran harus didasari pada aktivitas pemasaran harus didasari pada etika dalam pemasarannya produknya sementara etika pemasaran syariah dalam konteks produk meliputi.¹⁷

1) Produk yang halal dan *thoyyib*

Dari hasil wawancara produk yang dikeluarkan oleh Unit Usaha Syariah Bank Jatimterbilang halal karena semuanya tidak mengandung riba.

2) Produk yang berguna dan dibutuhkan

Unit Usaha Syariah Bank Jatimsampang, selalu memberikan produk dan mengeluarkan produk yang sesuai dengan kehidupan masyarakat di jaman modern ini, seperti halnya produk Emas iB Barokah yang membantu para masyarakat yang sedang kebingungan membutuhkan uang namun tidak ingin menjual barangnya, salah satunya seperti itu, kemudian produk KPR iB Barokah yang membantu anda untuk memiliki hunian (rumah, ruko, rukan, dan apartement) impian bersama keluarga anda. Dan masih banyak produk lainnya.

3) Produk yang berpotensi ekonomi atau benefit

Setiap produk yang dikeluarkan oleh lembaga keuangan tentunya harus berpotensi ekonomi sama halnya dengan semua produk yang tawarkan oleh Unit Usaha Syariah Bank Jatimpastinya memiliki potensi ekonomi.

4) Produk yang bernilai tambah yang tinggi.

Produk yang dikeluarkan Unit Usaha Syariah Bank Jatimsangat bagus dan baik dari sisi harga dan kecepatannya, terlihat dari banyaknya peminat produk

¹⁷ Yayan fauzi, “*manajemen pemasaran perspektif maqasid syariah*”. Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam. Hlm., 155

tersebut khususnya produk pembiayaan Emas iB Barokah, yang nasabahnya selalu meningkat.

5) Produk yang dapat memuaskan masyarakat.

Produk yang ada di Unit Usaha Syariah Bank JatimSampang dari hasil wawancara tidak ditemukan keluhan dari para nasabah itu berarti produk yang dikeluarkan sangat bisa memuaskan hati para nasabahnya.

2. Keunggulan Kompetitif Produk Pembiayaan di Unit Usaha Syariah Bank JatimKantor Cabang Pembantu Sampang.

Setiap lembaga keuangan perbankan pastinya sangat ingin memperoleh yang namanya keunggulan pasar atas para pesaingnya yang lain khususnya di bidang yang sama ataupun dibidang yang berbeda. Itulah sebabnya di Unit Usaha Syariah Bank Jatimjuga memiliki keunggulan kompetitif utamanya di bidang produk pembiayaan pembiayaan dengan nisbah/ margin yang lebih murah supaya nasabah tertarik melakukan transaksi di Bank Jatim Syariah. Keunggulan yang dimiliki selain produk Emas iB Barokahnya, juga di Unit Usaha Syariah Bank Jatimtelah bekerja sama dengan pemerintah provinsi Jawa Timur untk menyalurkan dana murah ke seluruh UMKM yang ada di Jawa Timur yang dikenal dengan pembiayaan Laguna dengan plafon sekitar 50 juta, sehingga masyarakat akan lebih mengenal Unit Usaha Syariah Bank Jatimdan bisa bersaing dengan Bank Lainnya meskipun tidak akan menjadi Leader, selain itu pelayanan di Unit Usaha Syariah Bank Jatimselalu memberikan senyuman yang ramah, serta memberikan pelayanan sebaik mungkin dan berusaha memahami dengan cepat terhadap keinginan calon nasabah. Produk yang paling unggul dalam bidang pembiayaan di Bank Jatim adalah Emas iB Barokah dan juga KPR iB Griyah barokah, selain harganya yang lebih murah dan bisa bersaing dengan

perbankan lain, juga produk ini merupakan produk yang sangat diminati di Bank Jatim Syariah.

Produk Pembiayaan Unit Usaha Syariah Bank JatimSampang sangat diminati oleh masyarakat yang menjadi nasabah disana. Hampir semua nasabah memberikan keterangan bahwa keunggulan di Bank Jatim sendiri adalah pelayanan yang sangat baik dan ramah, fasilitas yang diberikan jga sangat memuaskan serta mengeluarkan produk pembiayaan seperti emas iB Barokah dengan harga murah dalam biaya penebusannya. Hampir tidak keluh kesah dari nasabah mengenai pelayanan, produk pembiayaanya maupu pembayarannya, disana juga tersedia E-banking, sms Banking, dan E-Tol sebagai fasilitas nasabah Bank Jatim.

Unit Usaha Syariah Bank Jatimberfokus pada harga produk yang ditawarkan dan juga pelayanan yang diberikan, karena dengan hal tersebut dapat membuat nasabah tertarik untuk melakukan transaksi di Unit Usaha Syariah Bank Jatimsampang, terbukti dari banyaknya nasabah yang minat pada produk Gadai atau Emas iB Barokah serta KPR iB Griya Barokah.

Suatu perusahaan dikatakan memiliki keunggulan kompetitif, apabila sudah memenuhi ciri-ciri dibawah ini, :

- a. Kompetensi Khusus, mempunyai produk dengan mutu yang lebih baik, mempunyai saluran distribusi yang lebih lancar, penyerahan produk yang lebih cepat, mempunyai merk produk lebih terkenal. Memiliki produk yang banyak diminati. dari hasil wawancara dengan pincapem bahwa Unit Usaha Syariah Bank Jatimmemiliki produk yang paling banyak diminati khususnya pada produk pembiayaan yaitu produk Emas iB Barokah, dan juga KPR iB Barokah. Emas iB Barokah di UUS Bank Jatim ini memiliki berbagai kenyamanan di antaranya cepat dan murah, nilai pinjaman sampai dengan 100% dari nilai taksir, pelunasan

sebelum jatuh tempo tidak dikenakan penalti, biaya pemeliharaan di bayar saat penebusan.

- b. Menciptakan persaingan tidak sempurna. Dalam persaingan sempurna, setiap perusahaan dapat masuk dan keluar pasar dengan mudah sehingga perusahaan yang ingin mencari keunggulan bersaing harus keluar dari pasar persaingan sempurna. Perusahaan dapat mempertimbangkan strategi promosi yang akan digunakan berdasarkan aktivitas promosi yang dijalankan pesaing, atau dapat pula menyesuaikan dengan tingkat persaingan yang ada dalam industri.¹⁸Unit Usaha Syariah Bank Jatim dari hasil wawancara terbilang semua produknya selalu sesuai dengan kondisi pasar, artinya produk yang di liris selalu sesuai dengan kebutuhan nasabah, serta berbagai fasilitas yang diberikan sangat menarik, aman, dan pastinya murah dibandingkan dengan Bank yang lainnya.
- c. Keberlanjutan, artinya keunggulan bersaing harus dapat berlanjut dan tidak terputus-putus. Produk pembiayaan khususnya Emas iB Barokah dari tahun 2008-sekarang ini masih saja diminati oleh nasabah dan merupakan salah satu produk andalan di Unit Usaha Syariah Bank Jatim guna mencapai keunggulan bersaing dengan Bank yang lainnya.
- d. Cocok dengan lingkungan eksternal memberikan peluang dan ancaman kepada perusahaan yang saling bersaing. Oleh karena itu suatu keunggulan bersaing tidak hanya melihat kelemahan pesaing, namun juga harus memperhatikan kondisi pasar.
- e. Laba yang diperoleh lebih tinggi daripada rata-rata laba perusahaan lain. Dari hasil wawancara dengan pincapem Bank Jatim syariah, asset yang dimiliki oleh

¹⁸ Abdul Mujib, "manajemen Strategi Promosi produk Pembiayaan Perbankan Syariah". Jurnal Perbankan Syariah Vol.01 No.01 (Mei 2016). Hlm., 153

Jumlah Asset Bank Jatim Syariah dari tahun 2015-2019 dalam Ribuan	
3000000	x

Unit Usaha Syariah Bank Jatim selalu meningkat setiap tahunnya, peningkatan tersebut paling banyak dipengaruhi oleh banyaknya nasabah yang mengambil pembiayaan.

Unit Usaha Syariah Bank Jatim Cabang Sampang sudah memenuhi syarat-syarat untuk menciptakan keunggulan kompetitif karena telah menerapkan hal-hal berikut.

a. Tinjaulah kekuatan inti

Setelah mengidentifikasi bidang kekuatan bidang inti, anda dapat menambahnya dengan menggunakan beberapa strategi pemasaran untuk membangun keunggulan kompetitif, atau untuk menciptakan bidang kekuatan baru. Teknik yang dilakukan oleh Unit Usaha Syariah Bank Jatim dengan terjun langsung ke lapangan guna memasarkan produk yang dijalankan oleh Unit Usaha Syariah Bank Jatim sendiri.

b. Kurangi Biaya.

Pengurangan biaya adalah satu strategi yang dapat dilakukan bisnis untuk memperoleh keunggulan kompetitif atau untuk meningkatkan keunggulan. Kebanyakan pasar memiliki pelanggan yang sensitif dengan harga, sehingga kemampuan untuk menawarkan produk atau layanan dengan harga yang lebih rendah adalah cara tertentu untuk menciptakan nilai bagi pelanggan. Biaya yang dalam

pembayaran angsuran yang diterapkan Unit Usaha Syariah Bank Jatim sangatlah murah dan cepat.

c. Berfokuslah pada layanan

Dalam pasar tertentu, layanan mungkin menjadi faktor penbeda antar kompetitor. Jika bisnis sudah memiliki kekuatan dalam layanan, pertimbangkan untuk menambah fokus di bidang pelayanan. Pelayanan yang sangat ramah dan mementingkan keinginan nasabah adalah poin peting bagi Bank Jatim Syariah, selain puas dengan produk yang diterapkan dan nasabah merasa nyaman terhadap pelayanan yang diberikan.

d. Berfokuslah pada kualitas produk atau layanan.

Jika anda tidak bersaing dengan kompetitor dalam hal lokasi atau harga, anda selalu dapat bersaing dalam kualitas. Kualitas produk Unit Usaha Syariah Bank Jatim sangatlah aman dan sesuai prosedur dikarenakan tidak adanya keluhan dari nasabah terhadap produk atau layanan yang diberikan.

e. Bedakan produk dan layanan anda.

Carilah satu atau beberapa atribut unggulan di pasar yang dapat membedakan anda dari kompetitor. Kemudian cari segmen pasar yang menganggap atribut tersebut penting dan pasarkan kepada mereka.

f. Jalinlah kerja sama dengan perusahaan lain.

Kemitraan atau kerja sama dengan perusahaan lain, adalah salah satu cara untuk memperoleh keunggulan kompetitif. Unit Usaha Syariah Bank Jatim sudah bekerjasama dengan pemerintah provinsi Jawa Timur untuk menyalurkan dana murah ke seluruh UMKM yang ada di Jawa Timur yang dikenal dengan pembiayaan Laguna

dengan plafon sekitar 50 juta, sehingga masyarakat akan lebih mengenal Unit Usaha Syariah Bank Jatim dan bisa bersaing dengan Bank Lainnya¹⁹

Dengan adanya berbagai keunggulan Unit Usaha Syariah Bank Jatim yang berfokus pada harga produk yang ditawarkan dan juga pelayanan yang diberikan, ataupun kenyamanan bertransaksi, selain itu berbagai fasilitas yang dimiliki oleh Unit Usaha Syariah Bank Jatim membuat nasabah sangat nyaman mengenal Unit Usaha Syariah Bank Jatim. Sehingga dari hal tersebut bisa membuat Unit Usaha Syariah Bank Jatim memiliki keunggulan kompetitif atau bisa dikatakan dapat bersaing di era modern ini dengan Bank yang lainnya baik Bank konvensional maupun Bank Syariah juga.²⁰

¹⁹ Hery prasetya, "Manajemen Organisasi". Jurnal Study Manajemen Organisasi hlm. Vol. 4 No. 2 (juli tahun 2007) , hlm 13.

²⁰Hery Prasetya, "Manajemen Organisasi". shlm., 12