

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Dalam Islam manusia diwajibkan untuk berusaha agar ia mendapatkan rezki guna memenuhi kebutuhan hidupnya, Islam juga mengajarkan kepada manusia bahwa Allah Maha Pemurah sehingga rezki-Nya sangat luas. Bahkan, Allah tidak memberikan rezki itu kepada kaum muslimin saja, tetapi kepada siapa saja yang bekerja keras.

Untuk memulai usaha diperlukan modal, seberapa pun kecil usahanya, adakalanya orang mendapatkan modal dari simpanannya atau keluarganya. Adapula yang meminjam kepada rekan-rekannya, jika tidak tersedia, peran industri keuangan menjadi sangat penting karena dapat menyediakan modal bagi orang yang ingin berusaha.¹

di Era globalisasi ini tidak sedikit masyarakat khususnya diperkotaan yang membutuhkan dana pinjaman dari lembaga keuangan untuk menunjang usaha-usaha kecilnya yang acapkali hanya membuka sekadarnya karena keterbatasan dana yang dimiliki. Dalam pengembangan usaha kecil ini di perlukan informasi yang lengkap mudah dan cepat dapat di akses terutama informasi potensi suatu sektor usaha ekonomi atau meditas untuk di kembangkan pada suatu wilayah tertentu. Dengan dikeluarkan undang undang No.23 tahun 1999 bank Indonsia(BI) tidak lagi secara langsung memberikan bantuan kredit kepada usaha kecil.

¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 169.

Kemampuan usaha mikro kecil menengah untuk *survive* dengan sumber daya pribadi inilah membuat banyak kalangan merasa optimis bahwa UMKM di masa sekarang dan di masa depan merupakan tonggak penyelamat ekonomi nasional.²

Kebijakan pemerintah untuk memberikan kesempatan kepada lembaga keuangan syariah agar mampu bersaing dengan lembaga keuangan konvensional telah dibahas cukup lama, sehingga harapannya adalah lembaga keuangan akan mandiri dan berkembang seperti lembaga keuangan konvensional.

Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah. Dan menurut jenisnya terdiri dari bank Bank Umum Syariah, Unit Usaha Syariah, dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.³ Produk bank merupakan jasa, maka faktor kepercayaan merupakan senjata utama dalam menarik, mempengaruhi, dan mempertahankan nasabahnya.⁴

Setiap produk yang diluncurkan ke pasar tidak selalu mendapat respon yang positif. Bahkan cenderung mengalami kegagalan jauh lebih besar dibandingkan keberhasilannya. Untuk mengantisipasi agar produk yang diluncurkan berhasil sesuai dengan tujuan yang diharapkan, maka peluncuran produk diperlukan strategi-strategi tertentu.⁵

Strategi pemasaran merupakan turunan dari strategi bisnis perusahaan, strategi pemasaran bank syariah menggunakan elemen pemasaran yang salah satunya *targeting*. *Targeting* merupakan dari segmentasi yang sesuai dengan

² Muhammad, *Bank Syariah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005), hlm. 111.

³ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), hlm. 33.

⁴ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 127.

⁵ *Ibid.* 33.

kondisi internal dan eksternal industry. Dilakukan pemilihan beberapa segmen unggulan dilakukan seperti, segmen usaha yang bisa menerapkan pola bagi hasil untuk sektor ekonomi tertentu.

Beberapa segmen sangat tergantung pada ukuran (*market size*), pertumbuhan (*Market Growth*), keunggulan kompetitif (*competitive advantage*), dan situasi kompetisinya (*competitive situation*).⁶ Dan beberapa segmen yang akan dibidik segmen pasar mana yang akan dijadikan “*target market*” muncullah pola-pola pemilihan target market agar bidikan akan tepat sasaran dipemasarkan dan tidak meragukan dalam menanamkan pembiayaan untuk UMKM kepada bank.

Produk memiliki daur hidup produk (*product life circle*) maka pihak bank perlu mengembangkan produk baru, sehingga srategi pengembangan produk baru penting mengingat tidak selamanya produk yang bank tawarkan akan laku di pasar terutama untuk pengusaha UMKM. Mengembangkan suatu produk maka bank harus mengatur langkah-langkah yang harus dilalui, hal ini bertujuan agar produk yang akan ditawarkan benar-benar tepat sasaran dan memenuhi target yang telah ditentukan oleh pihak bank.

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit. Perkembangan sektor perbankan syariah yang semakin pesat diharapkan dapat lebih membantu perkembangan UMKM. Melalui pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah dengan karakteristik yang berbeda dengan kredit dari bank konvensional, maka akses pembiayaan bagi UMKM akan makin terbuka. Kehadiran perbankan syariah diharapkan mampu memberikan dampak yang

⁶ Ikatan Bankir Indonesia, *Strategi Bisnis Bank Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2015), hlm. 128-129.

signifikan bagi perkembangan sektor rill dikarenakan produk inti dari Bank Syariah, yaitu skema pembiayaan *Musyarakah* dan *Mudharabah*. Islam memandang bahwa sektor rill merupakan sektor yang terkait langsung dengan kesejahteraan masyarakat. Sehingga perbankan syariah harus memberikan kontribusi dalam pertumbuhan sektor rill, hal ini dapat dicapai dengan membantu perkembangan sektor UMKM.⁷

Kebutuhan modal kerja usaha perdagangan untuk membiayai barang dagangan dapat dipenuhi dengan pembiayaan berpola jual beli dengan akad *Murabahah*. Dengan berjual beli kebutuhan modal pedagang terpenuhi dengan harga tetap sementara bank syariah mendapat keuntungan margin tetap dengan meminimalkan resiko.⁸

Pembiayaan mikro merupakan sektor terpenting dalam perkembangan struktur industry dan produksi ekonomi dinegara yang sedang berkembang. Dalam konteks Indonesia pembangunan dan perkembangan usaha mikro mempunyai arti strategis, yaitu untuk memperluas kesempatan kerja dan berusaha serta meningkatkan derajat distribusi pendapatan. Pembiayaan mikro kini menjadi produk pinjaman utama paling banyak digunakan nasabah bank, apalagi pengelolaannya menggunakan prinsip syariah.⁹

Pembiayaan syariah menggunakan kerangka hukum positif yang berlaku namun tetap dalam bingkai syariah. Transaksi ini dilakukan dengan akad *murabahah* yang memakai prinsip jual beli barang nyata pada harga dan tambahan keuntungan yang sesuai dengan kesepakatan bersama, sehingga semua pihak dapat

⁷ <https://www.researcht.net/publication/313521527> di akses tanggal 23 Januari 2019

⁸ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011), hlm. 125.

⁹ <https://www.ifoperbankan.com/diakses> pada hari Jum'at, 06 September 2019, Pukul 23.42 WIB.

menikmati rasa tenang dan nyaman saat bertransaksi.

Salah Satu perbankan syariah yang mempunyai misi mengembangkan sektor UMKM dengan kemudahan akses permodalan yang diberikan yaitu Bank BRI Syariah dengan produk pembiayaan mikro yang terbagi atas kategori, yaitu Mikro 25iB, Mikro 75iB, dan Mikro 500iB.

Tahun ini untuk BRI Syariah punya target pada penyaluran kredit mikro senilai Rp 3 triliun diharapkan mampu untuk menembus target yang ditetapkan dengan terus mendorong penyaluran kredit usaha mikro kecil. BRI Syariah kantor Cabang pembantu Pamekasan merupakan salah satu Bank mikro yang dalam operasionalnya menerapkan sistem syariah. BRI syariah memberikan layanan jasa keuangan kepada segmen masyarakat mikro, kecil dan menengah. Keberadaan Bank syariah cabang pembantu Pamekasan ini diharapkan mampu menimbulkan efek yang sangat kuat dalam menjalankan misi dan dapat mengurangi ketergantungan usaha kecil dari lembaga informal yang bunganya relatif tinggi.

Dengan adanya produk pembiayaan mikro diharapkan mampu menanggulangi masalah permodalan yang dialami oleh pengusaha mikro, kecil, dan menengah, sehingga distribusi modal dan pendapatan dapat dirasakan masyarakat kecil.

Dari beberapa hal tersebut yang menjadi ketertarikan penulis adalah bagaimana Targeting Pembiayaan Mikro untuk usaha mikro kecil dan menengah dalam memasarkan produk pembiayaan mikro. Karena peneliti sadar bahwa adanya lembaga-lembaga keuangan syariah diharapkan dapat memenuhi kebutuhan-kebutuhan masyarakat dalam sektor usaha mikro kecil dan menengah sehingga dapat menunjang kehidupan masyarakat kelas menengah ke bawah dan

memberikan kesejahteraan bersama yang menjadi tujuan pemerintah pada khususnya. Sehingga seharusnya lembaga-lembaga keuangan Syariah berperan optimal dalam meningkatkan peranannya terhadap usaha mikro dan menengah. Oleh sebab itu, peneliti mengangkat judul penelitian *Targeting* Pembiayaan Mikro terhadap Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pamekasan”.

B. Fokus Penelitian

1. Bagaimana *targeting* bank untuk mencapai target Pembiayaan Mikro untuk usaha mikro kecil dan menengah di BRI Syariah kantor Cabang pembantu Pamekasan?
2. Apa saja faktor pendukung dan penghambat Pembiayaan Mikro untuk usaha mikro kecil dan menengah di BRI Syariah kantor Cabang pembantu Pamekasan?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui peran bank dalam mencapai target pembiayaan Mikro terhadap usaha Mikro kecil dan menengah di BRI Syariah kantor Cabang pembantu Pamekasan.
2. Untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat Pembiayaan Mikro usaha mikro kecil dan menengah di BRI Syariah kantor Cabang pembantu Pamekasan?

D. Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat dan berguna bagi pihak

1. Bagi peneliti, penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan baru

mengenai pemasaran dan wawasan dunia kerja di BRI Syariah, dapat menambah pengetahuan tentang produk-produk yang ada di BRI Syariah.

2. Bagi IAIN Madura, selain sebagai tugas akhir, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pustaka atau bahan data dalam meningkatkan Kompetensi Mahasiswa IAIN Madura.
3. Bagi pihak lain dapat memberikan sumbangan pemikiran dan pengetahuan baru serta dapat dijadikan tambahan bacaan ilmiah kepustakaan serta bahan referensi untuk penelitian selanjutnya.

E. Definisi Istilah

Batasan pada penelitian ini dan tidak menimbulkan kesalahan pemahaman pada pembaca, perlu dijelaskan istilah-istilah yang berkaitan dengan judul Targeting Pembiayaan Mikro Untuk Usaha Mikro Kecil Menengah di Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Pamekasan. Terjadinya perbedaan persepsi dalam memahami istilah-istilah pokok yang digunakan dalam penelitian. Istilah-Istilah pokok yang perlu didefinisikan sebagai berikut :

1. *Targeting* adalah Proses mengevaluasi daya tarik setiap segmen pasar dan memilih salah satu atau beberapa segmen pasar yang di hasilkan.
2. Pembiayaan Mikro adalah Pembiayaan yang diperuntukkan bagi wirausaha dan atau pengusaha yang menggunakan akad Murabahah (jual beli), dengan tujuan pembiayaan untuk modal kerja, investasi dan konsumsi .
3. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah peluang usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur oleh undang-undang.