

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

Berdasarkan yang peneliti peroleh saat melakukan penelitian di lapangan, dapat diuraikan paparan data sebagai berikut:

1. Sejarah BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan

BPRS Sarana Prima Mandiri secara resmi beroperasi pada tanggal 1 Juli 2008 berdasarkan keputusan Gubernur Bank Indonesia No.10/41/KEP.GBI/2008 Jkt. 19 Juni 2008 yang diresmikan oleh Ibu Hj. Siti Fajriyah selaku Deputi Gubernur Bank Indonesia. Awal mula peresmian tersebut memakai nama. BPRS Sarana Pamekasan membangun dengan kantor pusat beralamat di Jl. KH. Agus Salim No. 20 Pamekasan.seiring dengan dibukanya kantor cabang Bangkalan pada tahun 2011 maka pada tahun 2012 nama bank mengalami perubahan menjadi BPRS Sarana Prima Mandiri.

BPRS Sarana Prima Mandiri lebih dikenal dengan sebutan Bank Syariah SPM yang memiliki slogan “Bersyariah Menuju Berkah”. BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan mengajak kepada para muslimin dan muslimat untuk menabung dan berinvestasi melalui: produk tabungan wadiah, tabungan mudharabah dan investasi berupa deposito mudharabah. Dana tabungan dan investasi nasabah siap BPRS Sarana Prima Mandiri salurkan kepada umat yang membutuhkan untuk kebutuhan konsumtif maupun produktif melalui produk pembiayaan prinsip murabahah dengan akad jual beli, prinsip mudharabah dan

musyarakah dengan akad bagi hasil, dan prinsip ijarah dengan akad sewa, serta gadai emas iB dengan akad Al-Qard.

Perkembangan BPRS Sarana Prima Mandiri terlihat ketika BPRS Sarana Prima Mandiri mengeluarkan produk baru bernama Tabarok, yaitu pembiayaan tanpa agunan barokah. Produk baru ini semakin berkembang dan membuat BPRS Sarana Prima Mandiri mulai bersaing dengan bank konvensional maupun bank syariah dan BPRS lainnya.

2. Visi dan misi BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan

a. Visi:

Menjadi Bank Syariah yang dekat dengan masyarakat dan terpercaya dalam usaha berbasis syariah.

b. Misi:

Memberikan pelayanan yang mudah, cepat, dan terbaik kepada seluruh nasabah sesuai dengan prinsip kehati-hatian serta senantiasa menjunjung tinggi prinsip-prinsip syariah.

3. Tujuan BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan

Bertujuan memberikan keberkahan kepada nasabah karena produk-produk di BPRS Sarana Prima Mandiri sesuai dengan syariah, kehadiran BPRS Sarana Prima Mandiri di wilayah Madura terkhusus daerah Bandaran (yang penulis teliti) diharapkan mampu memenuhi kebutuhan masyarakat sekitar (mencakup masyarakat menengah ke bawah) agar bertransaksi sesuai syariah Islam.

4. Profil Pengurus dan Badan Hukum BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan

Susunan Anggota Dewan Komisaris, Direksi dan Dewan Pengawas Syariah BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan hasil RUPS (Rapat Umum Pemegang Saham) 13 Agustus 2020, definitive dan telah lulus dalam uji kemampuan dan keputusan dari BI dan OJK serta telah memiliki sertifikat kompetensi untuk level Direksi BPRS, dimana:

a. Dewan Komisaris:

- 1) Komisaris Utama : H. Achmad Sanusi
- 2) Komisaris : Ersam Fansuri

b. Direksi:

- 1) Direktur Utama : H. Surahman, SE
- 2) Direktur : Mariyatul Kiptiyah, SE

c. Dewan Pengawas Syariah:

- 1) Ketua : Lailur Rahman, Lc
- 2) Anggota : Moh Zahid. M.Ag

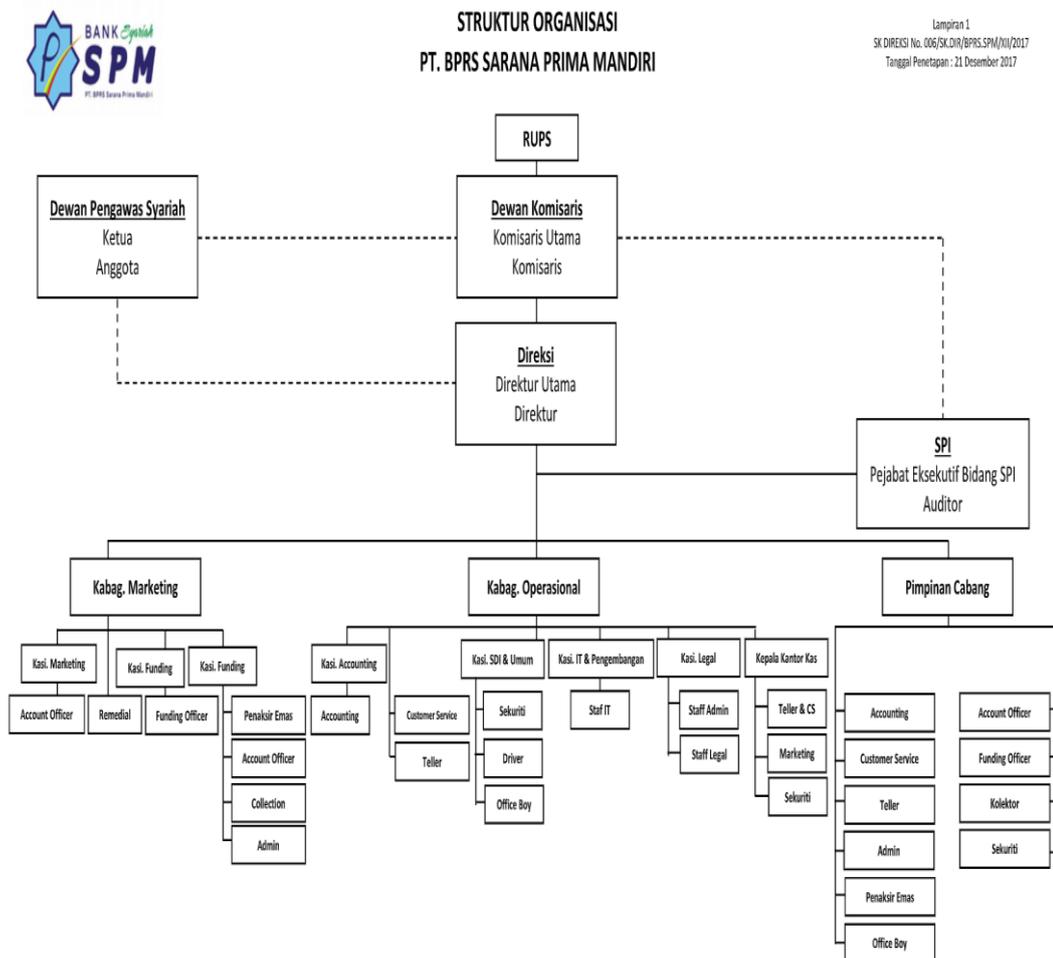
d. Kepesertaan LPS (Lembaga Penjamin Simpanan)

BPRS Sarana Prima Mandiri telah tercatat sebagai Peserta LPS (Lembaga Penjamin Simpanan) dengan nomor kepesertaan: B 1885/LPS/DPMR/2015, sehingga seluruh simpanan telah dijamin oleh LPS (Lembaga Penjamin Simpanan).

5. Struktur Organisasi BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan

Struktur organisasi merupakan suatu jenjang urutan dalam pendelegasian wewenang yang ada di dalam organisasi. Adanya struktur organisasi menggambarkan tugas dan tanggung jawab masing-masing pegawai serta dukungan perlengkapan kantor yang dikelola dengan baik sehingga menghasilkan produktifitas usaha dan kinerja yang semakin meningkat. Adapun struktur organisasi di BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan:

Gambar 1.1
Struktur Organisasi BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan



6. Jam Kerja BPRS SaranaPrima Mandiri Bandaran Pamekasan

Jam kerja yang diberlakukan di BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan adalah sebagai berikut:

Hari Buka : Senin - Jumat

Jam Buka : 09.00 WIB

Jam Tutup : 15.00 WIB

7. Jaringan Kantor

- a. Kantor Pusat : Jl. KH. Agus Salim No. 20 Pamekasan
- b. Kantor Cabang : Jl. Trunojoyo 56 Pejagan Bangkalan
- c. Kantor Kas Larangan : Jl. Raya Larangan (Pasar)
- d. Kantor Kas Bandaran : Jl. Raya Bandaran (Timur Pasar Bandaran)
- e. Kantor Kas Kamal : Jl. Raya Kamal (Pasar Kamal Bangkalan)
- f. Kantor Kas Arosbaya : Dusun Lebak Selatan (Pasar Arosbaya Bangkalan)
- g. Payment Point : Ponpes Ummul Quro Plakpak
- h. Kantor Cabang Sumenep (Dalam proses perijinan)

8. Produk dan Layanan di BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan

Adapun produk serta layanan yang ditawarkan oleh BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan kepada pihak nasabah adalah sebagai berikut:

a. Tabungan Multiguna

Produk simpanan dari BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan yang menginginkan kemudahan transaksi dalam keuangan sehari-hari.

Akad: Wadi'ah yad dhamanah.

b. Deposito

Produk investasi berjangka dari BPRS Sarana Prima Mandiri bagi nasabah perorangan maupun perusahaan yang memberikan bagi hasil besar sesuai nisbah bagi hasil yang disepakati.

Akad: mudharabah Muthlaqah

Karakteristik dan Ketentuan:

1) Fasilitas dan Keunggulan:

- Automatic Roll Over (perpanjangan otomatis saat jatuh tempo).
- Bagi hasil yang kompetitif.
- Dapat dilakukan pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang didapatkan.
- Pemindahbukuan otomatis setiap bulan dari bagi hasil yang didapat ke rekening Tabungan Multiguna.
- Dapat diperpanjang secara otomatis dengan nisbah bagi hasil sesuai yang berlaku pada saat diperpanjang.
- Dapat dijadikan sebagai jaminan pembiayaan.

2) Syarat dan Ketentuan:

- Untuk nasabah perorangan, melampirkan foto copy KTP/SIM/Paspor.

- Untuk nasabah non-perorangan, melampirkan dokumen sesuai dengan ketentuan yang berlaku di BPRS Sarana Prima Mandiri.
- Memiliki produk Tabungan Multiguna.

3) Biaya:

- Biaya materai pada awal pembukaan.
- Minimum penempatan Rp 5.000.000,-
- Tersedia pilihan jangka waktu 1, 3, 6, 12 bulan.

c. Tabungan Taubah/Haji

Produk simpanan dari BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan bagi calon Jemaah Haji Reguler yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan BPIH (Biaya Perjalanan Ibadah Haji).

Akad: Wadiah yad dhamanah.

d. Tabungan Tarbiyah

Produk simpanan dari BPRS Sarana Prima Mandiri untuk nasabah perorangan/lembaga pendidikan untuk siswa-siswi SD, MI, MTS, SMP dan SMA.

Akad: mudharabah Muthlaqoh.

e. Tabungan Qurban

Produk simpanan dari BPRS Sarana Prima Mandiri bagi nasabah yang berniat untuk berqurban saat Idul Adha.

Akad: Mudharabah.

f. Gadai Emas iB

Gadai Emas iB hadir memberikan solusi memperoleh dana tunai untuk memenuhi kebutuhan dana mendesak ataupun untuk keperluan modal usaha dengan proses cepat, mudah, aman dan sesuai syariah.

g. Pembiayaan Modal Usaha Syariah

Merupakan fasilitas pembiayaan untuk keperluan produktif seperti tambahan modal usaha.

h. Pembiayaan Murabahah

Akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh Bank dan Nasabah.

Akad: Murabahah

i. Pembiayaan Multijasa

Penyediaan dana dalam rangka pemindahan manfaat atas jasa dalam waktu tertentu dengan pembayaran sewa (ujroh). Seperti untuk biaya berobat, biaya pendidikan dan lain sebagainya.

j. Pembiayaan Modal Kerja

Fasilitas pembiayaan untuk keperluan produktif atau modal usaha, misalnya proyek pembangunan rumah, industri pertanian, perikanan, perdagangan dan sektor usaha produktif lainnya.

Menggunakan akad bagi hasil mudharabah/musyarakah sesuai dengan nisbah yang disepakati antara bank dan nasabah atas usaha yang dibiayai dengan jangka waktu maksimal 5 tahun.

k. Pembiayaan Mikro Mudharabah

Pembiayaan sampai dengan Rp 2.000.000,- dengan jangka waktu 6 bulan

Akad: Mudharabah

l. Payroll dan Payment Point

Payroll merupakan sebuah layanan kepada nasabah yang memiliki instansi atau perusahaan untuk melakukan pembayaran gaji kepada pegawai/karyawannya secara massal melalui fasilitas yang disediakan oleh BPRS Sarana Prima Mandiri.

Payment Point Online Bank (PPOB) adalah layanan yang memungkinkan nasabah untuk melakukan pembelian pulsa selular, token listrik, tagihan listrik, Telkom, PDAM dan lain-lain.

B. Temuan Penelitian

Adapun dari penelitian yang telah dilakukan, peneliti mendapatkan beberapa temuan yang dapat menggambarkan bagaimana proses marketing syariah pada produk deposito hadiah sepeda motor di BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan yang terlihat dari metode wawancara, observasi, serta dokumentasi. Beberapa temuan tersebut antara lain:

1. Implementasi Marketing Syariah Pada Produk Deposito di BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan

Marketing syariah merupakan keseluruhan proses penciptaan, penawaran, perubahan barang dan jasa secara baik juga halal untuk memenuhi kebutuhan konsumen, marketing syariah menggunakan akad dan prinsip-prinsip muamalah (bisnis syariah) yang bertujuan untuk mencapai falah bagi kedua belah pihak yang akan terlibat. BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan adalah salah satu lembaga keuangan yang menggunakan marketing syariah di semua produknya, dilihat dari namanya pun memang adalah Bank Syariah. Salah satu produknya yakni deposito berhadiah sepeda motor. Berdasarkan kedua fokus penelitian, peneliti melakukan observasi, wawancara dan dokumentasi di BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan yang beralamatkan di Jl. Rajawali II, Bandaran Dua, Kec. Tlanakan kepada Bapak Iqbal Maulana selaku bagian marketing.

Terkait lebih jelasnya mengenai produk deposito berhadiah sepeda motor, wawancara yang dilakukan peneliti kepada bapak Iqbal Maulana, adalah sebagai berikut:

“Produk deposito berhadiah sepeda motor di BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan ini baru *launching* di tahun lalu (tepatnya tahun 2021) dan masih berjalan hingga sekarang. Untuk hadiah sepeda motornya terdapat dua pilihan, pertama sepeda motor beat dan sepeda motor pcx tergantung dengan nominal tabungan nasabah yang disimpan ke bank. Dana Rp 500.000.000,- mendapatkan sepeda motor beat sedangkan dana Rp 1.000.000.000,- mendapatkan sepeda motor pcx. Setelah nasabah menaruh dana tersebut yang minimal 500 juta, nasabah akan otomatis mendapatkan hadiah sepeda motor tanpa diundi, dan jangka waktu dari deposito berhadiah sepeda motor ini adalah satu tahun. Dan sekali lagi bentuk hadiah ini sudah disesuaikan dan disepakati terlebih dahulu oleh pihak nasabah dan kami (pihak BPRS SPM Bandaran) sehingga ada kejelasan dan nasabah tidak bisa *complain* dan mengada-ngada (agar tidak ada nasabah curang dan meminta hadiah sepeda motor yang tidak sesuai

dengan nominal tabungan yang disimpan). Produk ini juga Alhamdulillah diterima baik oleh masyarakat”.⁸⁹

Berdasarkan penjelasan yang dipaparkan bapak Iqbal Maulana terkait deposito berhadiah, peneliti dapat menyimpulkan bahwa produk baru (deposito berhadiah sepeda motor) ini sukses dan diterima baik oleh masyarakat sehingga membuat nasabah tertarik dan menyimpan uangnya di BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan. Jika nasabah mendepositokan uang dengan produk deposito berhadiah maka otomatis akan mendapatkan bagi hasil berupa hadiah sepeda motor, semakin besar nominal tabungan yang ditabung nasabah maka semakin besar pula hadiah sepeda motor yang didapatkan.

Terkait penjelasan deposito berhadiah sepeda motor, peneliti lebih lanjut mengajukan pertanyaan kepada Ibu Ira Cahyaningtias selaku Customer Service di BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan tentang bagaimana perhitungan bagi hasil dari produk deposito berhadiah sepeda motor, sebagaimana penjelasannya:

“Kalau perhitungan bagi hasil deposito dengan deposito berhadiah sepeda motor itu berbeda karena dana depositonya pun juga berbeda, saya paparkan rumus beserta perhitungan deposito berhadiah sepeda motor dengan dana deposito 500 juta (sepeda motor beat), yang mana:

DEPOSITO

Nominal = Rp. 50.000.000

Deposito berhadiah sepeda motor = Rp. 500.000.000

Jangka Waktu = 12 bulan

Pajak = 20%

Berapa prediksi bagi hasilnya?

$$\begin{aligned} \text{Jawaban} &= \left(\frac{\text{Nominal} \times \text{Deposito}}{\text{Jangka Waktu}} \right) - \text{Pajak} \\ &= \left(\frac{50.000.000 \times 500\%}{12} \right) - 20\% \\ &= 16.666.666,6667/\text{bulan} \end{aligned}$$

⁸⁹ Iqbal Maulana, Karyawan Marketing BPRS Sarana Prims Mandiri Bandaran Pamekasan, *Wawancara Langsung* (26 Agustus 2022).

$$\begin{aligned} \text{Jangka Waktu 12 bulan} &= 16.666.666,6667 \times 12 \\ &= 200.000.000 \text{ (prediksi bagi hasil deposito hadiah} \\ &\text{sepeda motor)}^{90} \end{aligned}$$

Lanjut, peneliti bertanya tentang bagaimana pembukaan rekening produk deposito berhadiah sepeda motor, berapa jumlah nasabah deposito berhadiah sepeda motor, serta menanyakan terkait bagaimana dan kapan penyerahan hadiah sepeda motor kepada nasabah, dimana pemaparannya:

“Mengenai pembukaan rekening deposito, tidaklah beda dengan pembukaan rekening produk lainnya, hanya menyetorkan KTP (Kartu Tanda Penduduk), lalu terkait jumlah nasabah disini sudah terdata sekitar 10 nasabah yang sudah mendapatkan hadiah sepeda motor, sedangkan penyerahan hadiah sepeda motor kepada nasabah di kami terdapat dua opsi: dengan inden (menunggu karena masih ada di dealer) dan ready (sepeda motor bisa diberikan pada saat itu juga), intinya hadiah sepeda motor bisa diberikan pada saat itu juga ketika tidak ada kendala.”⁹¹

Selanjutnya peneliti mengajukan pertanyaan kepada bapak Iqbal Maulana mengenai bagaimana penerapan marketing syariah yang ditetapkan dalam produk deposito berhadiah sepeda motor dan adakah cara/metode khusus pada produk ini guna meningkatkan jumlah nasabah, penjelasannya sebagai berikut:

“Banyak metode atau dikatakan upaya lah ya yang digunakan untuk memasarkan produk deposito berhadiah ini agar dikenal masyarakat luas, bagian marketing bekerjasama dengan beberapa pihak, instansi, lembaga, dll. Membangun hubungan yang sebaik mungkin dengan pihak yang membantu memasarkan produk ini. Di produk deposito berhadiah sepeda motor memang ada metode penerapan khusus yang digunakan, mengingat nominal tabungan nasabah yang didepositokan tidaklah sedikit. Metode khusus pemasaran produk deposito berhadiah sepeda motor ada tiga, yakni secara door to door, secara kolektif dan penyebaran brosur di pasar Bandaran. Metode pertama door to door adalah dengan mengunjungi rumah calon nasabah satu persatu dan mengenalkan produk deposito berhadiah, disini pihak dari bank yang mengunjungi rumah calon nasabah harus menguasai materi atau dikatakanlah sudah paham betul bagaimana

⁹⁰ Ira Cahyaningtias, Customer Service BPRS Sarana Prims Mandiri Bandaran Pamekasan, *Wawancara Langsung* (27 Desember 2022).

⁹¹ Ibid.

produk deposito berhadiah sepeda motor agar nasabah tertarik untuk menjadi nasabah di produk ini, sekali dua kali kami tawarkan, tidak lama mereka calon nasabah pun akan tertarik. Metode kedua yaitu kolektif (instansi) dimana pihak bank bekerjasama dengan beberapa instansi seperti developer perumahan, PDAM (Perusahaan Daerah Air Minum), natasya clinic yang nantinya pihak instansi ini akan ikut andil membantu memasarkan produk deposito berhadiah. Metode ketiga yakni dengan menyebarkan brosur di pasar Bandaran (mengingat lokasi bank yang berdekatan dengan pasar Bandaran) sehingga dijadikan tempat strategis untuk penyebaran brosur. Dengan menggunakan tiga metode khusus ini, Alhamdulillah pemasaran berjalan sukses dan jumlah nasabah juga meningkat di produk deposito berhadiah sepeda motor”.⁹²

Dilihat dari pemaparan Bapak Iqbal tersebut, bahwasanya metode penerapan khusus yang digunakan bagian marketing untuk meningkatkan jumlah nasabah di produk deposito berhadiah sepeda motor terdapat dua strategi, pertama secara door to door (*face to face* datang dan berkomunikasi langsung dengan nasabah ke rumah calon nasabah) serta metode kedua adalah secara kolektif/instansi (memasarkan dengan bantuan beberapa pihak instansi dan lembaga seperti bekerjasama dengan developer perumahan, PDAM, natasya clinic). Ketiga dengan menyebarkan brosur di tempat strategis (pasar bandaran). Ketiga metode tersebut sudah dianggap sangat baik dan sukses sehingga jumlah nasabah di produk deposito berhadiah sepeda motor meningkat.

Melihat dari metode pemasaran yang digunakan, membuat peneliti menanyakan terkait ada tidaknya kendala selama proses pemasaran berlangsung, dimana pemaparan bapak Iqbal Maulana:

“Kalau menanyakan kendala sih memang benar-benar tidak ada kendala sama sekali dalam kegiatan pemasaran, karena kami pihak bank juga tidak main-main bekerjasama dengan instansi sehingga memang sangat

⁹² Iqbal Maulana, Karyawan Marketing BPRS Sarana Prims Mandiri Bandaran Pamekasan, *Wawancara Langsung* (26 Agustus 2022).

dipercaya dan bisa dipertanggungjawabkan, jadi kegiatan pemasaran berlangsung sangat baik dan seperti yang diharapkan”.⁹³

Atas pernyataan bapak Iqbal Maulana tersebut membuat peneliti ingin mengetahui apa saja keunggulan dari produk deposito berhadiah sepeda motor sehingga didalam pemasarannya tidak ada kendala, lanjut tanggapan dari bapak Iqbal:

“Berbicara mengenai keunggulan ya pasti karena pertama bank kita kan syariah jadi sudah dipastikan didalamnya tidak ada unsur riba dan sudah dijamin oleh DSN MUI, kedua produk ini diunggulkan karena lebih dari deposito biasa yang mana nasabah menabung di bank dan langsung dihadihkan sepeda motor tanpa diundi jadi disini kami pihak bank tidak meribetkan nasabah dengan tanpa adanya proses pengundian. Terakhir dengan adanya produk ini, kami pihak bank banyak mendapatkan nasabah baru. Itulah mengapa produk ini menjadi produk keunggulan BPRS SPM”⁹⁴

Melihat dari pemaparan diatas, dapat diketahui bahwa selama kegiatan pemasaran berlangsung, tidak ditemukan kendala yang menghambat proses pemasaran, produk deposito berhadiah sepeda motor ini pun memiliki keunggulan banyak mendapatkan nasabah baru sehingga menjadi produk yang sangat diunggulkan di BPRS SPM Bandaran.

Mengingat di BPRS SPM Bandaran selaku bank syariah menggunakan marketing syariah dalam memasarkan produknya, peneliti lanjut menanyakan kepada bapak Iqbal terkait bedanya marketing syariah dan marketing konvensional, dimana:

“Secara signifikan memang sangat berbeda, namanya juga syariah dengan konven ya. Pertama saya kasih contoh nih, misal saya menawarkan dua pilihan yaitu surga dan neraka, mana yang akan dipilih? Pasti kamu akan memilih surga kan, nah maka dari itu kalau ada yang menjaminkan surga dan transaksinya jauh dari riba mengapa kita tidak memilih jaminan surga

⁹³ Ibid.

⁹⁴ Ibid.

saja, begitulah kira-kira. Kedua didalam pemasarannya, biasanya bank konven mengiming-imingi keuntungan yang sangat besar padahal kenyataannya tidak (hanya fokus terhadap target yang banyak tetapi tidak adanya unsur kejujuran). Beda dengan bank syariah apalagi BPRS SPM Bandaran, dalam pemasaran kita mengatakan apa adanya, sejujurnya dan tidak melebih-lebihkan”.⁹⁵

Atas pernyataan tersebut sangatlah jelas perbedaan dari marketing syariah dengan marketing konvensional, pertama jaminan akan surga dan yang kedua saat melakukan kegiatan pemasaran, bank syariah terutama BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan memegang teguh prinsip kejujuran, keadilan, dan tidak melebih-lebihkan, beda dengan marketing syariah yang dalam kegiatan pemasarannya terlalu berlebihan dan calon nasabah nasabah di iming-imingi keuntungan yang sangatlah besar padahal tidak.

2. Peningkatan Jumlah Nasabah Produk Deposito di BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan

Nasabah di BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan tidak akan meningkat dan bertambah jika tidak ada pemasaran (marketing syariah), sehingga strategi marketing sangat diperlukan guna membuat nasabah tertarik, terlebih di produk deposito berhadiah sepeda motor yang baru tahun 2021 *launching*.

Melihat dari fokus penelitian yang kedua, peneliti mewawancarai bapak Iqbal Maulana terkait benar tidaknya dengan adanya produk deposito berhadiah sepeda motor, nasabah di BPRS SPM Bandaran benar-benar meningkat, sebagaimana penjelasannya:

“Iya benar, memang begitu faktanya. Dibuktikan dengan total uang nasabah yang didepositokan di produk deposito berhadiah sepeda motor

⁹⁵ Ibid.

ini dalam 4 bulan pertama *launching* saja bisa tembus sebesar 12 Milyar. Itulah mengapa produk ini menjadi alasan BPRS SPM Bandaran banyak mendapatkan nasabah, peningkatan jumlah nasabah tergolong sangat meningkat”.⁹⁶

Atas pernyataan tersebut, sangatlah bisa dibuktikan bahwa dengan adanya produk deposito berhadiah sepeda motor ini membuat jumlah nasabah di BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran meningkat.

Selanjutnya peneliti mewawancarai nasabah produk deposito berhadiah sepeda motor untuk menanyakan penyebab ketertarikan ibu Nur Hayati terhadap produk ini, sebagaimana:

“Awal mulanya saya mengetahui produk ini lewat bapak Iqbal yang menyebarkan brosur sekaligus menjelaskan detail produk deposito berhadiah sepeda motor, saya tertarik karena dari awal ada iming-iming behadiahkan sepeda motor, saya penasarn sehingga menanyakan lebih jelasnya ketika bapak Iqbal mengunjungi pasar untuk menemui para nasabah-nasabah (biasa menjemput tabungan ataupun menagih cicilan), nah setelah saya mengetahui lebih detail terkait produk ini, batin saya langsung tergerak untuk menjadi nasabah dan mendepositokan uang saya kepada produk ini. Kebetulan juga anak saya ada 3 dan sudah pada besar, sehingga kekurangan kendaraan untuk digunakan bersekolah (untuk yang bungsu), jadi begitulah kira-kira mengapa saya tertarik untuk menjadi nasabah di produk deposito berhadiah sepeda motor”.⁹⁷

Berdasarkan pemaparan dari ibu Nur Hayati, dapat diketahui bahwa keberhasilan suatu pemasaran tidak lepas dari orang yang menjalankannya (marketing) yang bisa menjelaskan secara detail produk, ramah, saling menyapa nasabah maupun calon nasabah sehingga nasabah pun tidak ragu mendepositokan uangnya kepada produk deposito berhadiah sepeda motor. Yang menjadi alasan ibu Nur Hayati tertarik ada dua, yakni karena tertarik dari brosur dan iming-iming

⁹⁶Iqbal Maulana, Karyawan Marketing BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan, *Wawancara Langsung* (29 Agustus 2022).

⁹⁷ Nur Hayati, Nasabah Produk Deposito Berhadiah, *Wawancara Langsung* (29 Agustus 2022).

hadiah, juga tertarik karena kebutuhan (kekurangan kendaraan yang digunakan untuk anaknya sekolah SMA).

Selanjutnya peneliti menanyakan kepada ibu Nur Hayati terkait pelayanan produk deposito berhadiah di BPRS SPM Bandaran, beliau menjelaskan:

“Mulai dari bapak Iqbal yang mengenalkan saya dengan produk ini sampai saya dilayani di bank, pelayanannya sangat amat baik, mereka (pihak bank) sangat ramah dan bisa mengarahkan saya dengan baik maklum saya orang tua lumayan kolot juga. Saya dilayani sangat baik sampai dengan pemberian hadiah sepeda motor tersebut saya tidak diribetkan sama sekali Alhamdulillah”.⁹⁸

Berdasarkan penjelasan tersebut, dikatakan bahwa pelayanan pihak bank diluar sampai pada proses lanjut semuanya dilayani dengan baik, dilihat dari betapa bersyukur ibu Nur Hayati menjadi nasabah BPRS SPM Bandaran yang tidak menyusahkan nasabah serta memuaskan dalam melayaninya di produk deposito berhadiah sepeda motor.

Karena ibu Nur Hayati dikatakan puas dalam pelayanan BPRS SPM Bandaran, peneliti menanyakan terkait manfaat apa saja yang diperolehnya saat menjadi nasabah produk deposito berhadiah sepeda motor, kemudian tanggapannya:

“Tadi saya mengatakan pelayanan bank yang baik itu sudah termasuk manfaat, sedangkan manfaat lainnya seperti dimudahkan dalam setiap prosesnya, saya merasa aman dan tidak khawatir juga mendepositokan uang saya di produk ini, juga karna ini bank adalah bank syariah setidaknya bisa menjauhkan saya dari adanya transaksi riba.”⁹⁹

⁹⁸ Ibid.

⁹⁹ Ibid.

Nasabah deposito berhadiah lainnya yakni bapak Rahmat yang mempunyai toko baju di kawasan pasar Bandaran, respon dan tanggapan bapak Rahmat terkait ketertarikannya menjadi nasabah produk ini, sebagaimana:

“Saya mengetahui produk baru deposito berhadiah sepeda motor karena waktu itu pihak BPRS SPM Bandaran mengunjungi rumah saya dan mengenalkan produk ini. Setelah pihak BPRS SPM menjelaskan produk ini, perlu waktu bagi saya untuk benar-benar ingin menjadi nasabah dari produk deposito berhadiah sepeda motor. Beberapa minggu kemudian setelah pihak BPRS SPM Bandaran mengunjungi rumah, saya memutuskan untuk menandatangani uang saya ke BPRS SPM Bandaran lewat produknya yakni deposito hadiah motor. Motornya bisa digunakan istri karena motor yang ada dirumah dipakai saya ketika ke toko dan dipakai anak ketika bersekolah. Sangat bersyukur dengan adanya produk ini selain menandatangani uang, saya mendapatkan hadiah sepeda motor yang dibutuhkan oleh istri. Pelayanan di BPRS SPM Bandaran dari awal saya membuka rekening deposito dan mendapatkan hadiah motor sangatlah bagus, cepat, tidak berbelit belit serta tidak merepotkan. Alhamdulillah saya mendapatkan sepeda motor beat dan bisa digunakan istri saat berkegiatan diluar rumah.”¹⁰⁰

Lanjut di fokus penelitian kedua ini, peneliti mengakhiri dengan pertanyaan mengenai apakah ada dampak baik dan dampak buruk adanya produk deposito berhadiah di BPRS SPM Bandaran, yang mana bapak Iqbal Maulana langsung menjelaskan:

“Mengenai dampak buruk Alhamdulillah tidak ada sejauh ini, semua dilancarkan. Kalau dampak baiknya ya dengan adanya produk ini pastinya membuat BPRS SPM Bandaran lebih dikenal oleh masyarakat luas, sehingga jumlah nasabah pun meningkat”.¹⁰¹

Sehingga pernyataan dari bapak Iqbal memperjelas bukti bahwa dengan adanya produk deposito berhadiah sepeda motor benar-benar dapat meningkatkan jumlah nasabah.

¹⁰⁰ Rahmat, Nasabah Produk Deposito Berhadiah, *Wawancara Langsung* (3 Januari 2023).

¹⁰¹ Iqbal Maulana, Karyawan Marketing BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan, *Wawancara Langsung* (29 Agustus 2022).

C. Pembahasan

1. Implementasi Marketing Syariah Pada Produk Deposito di BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan

Berdasarkan pemaparan data dalam bentuk wawancara yang terdapat di temuan penelitian, hasil yang didapat peneliti dari fokus penelitian pertama yaitu mengenai Implementasi (penerapan) Marketing Syariah Pada Produk Deposito di BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan. Diketahui keseluruhan proses dari marketing syariah sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah (bisnis Islam). Dalam marketing syariah seluruh prosesnya, baik proses penciptaan, proses penawaran, sampai proses perubahan nilai (*value*) tidak boleh ada hal yang bertentangan dengan akad dan prinsip syariah sehingga sepanjang dalam segala proses transaksinya terpelihara dari hal-hal terlarang oleh ketentuan syariah.¹⁰²

Nabi Muhammad sebagai seorang pedagang memberikan contoh yang baik dalam setiap transaksi bisnisnya. Beliau melakukan transaksi secara jujur, adil dan tidak pernah membuat pelanggannya mengeluh apalagi kecewa. Reputasinya sebagai pedagang yang jujur dan adil telah tertanam dengan baik sejak muda. Beliau selalu memperlihatkan rasa tanggung jawab di setiap transaksi bisnis yang dilakukan. Maka dari itu patut untuk dicontoh sikap Nabi Muhammad didalam transaksi bisnis guna mendapatkan ridha Allah SWT.

Dapat dilihat dari wawancara peneliti dengan pihak bank, implementasi marketing syariah pada produk deposito berhadiah sepeda motor di BPRS Sarana

¹⁰² Buchari Alma dan Doni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah* (Bandung: Afabeta, 2014), 340.

Prima Mandiri Bandaran Pamekasan yang menggunakan tiga metode pemasaran khusus, yaitu:

a. *Door to door*

Pelaksanaan pemasaran dalam metode ini dilakukan marketing dengan berkunjung langsung ke rumah calon nasabah. Tujuan untuk memberikan informasi mengenai produk deposito berhadiah sepeda motor guna menarik minat calon nasabah yang didatangi tersebut. Dalam metode ini, marketing dan calon nasabah dipastikan akan saling berkomunikasi namun komunikasi antara kedua belah pihak ini tidak menitikberatkan kepada membujuk, mempengaruhi ataupun memaksa, namun menyampaikan informasi dan materi produk dengan baik dan ramah agar membuat calon nasabah lebih nyaman dan tertarik akan produk yang ditawarkan.

Pemasaran dengan *door to door* masuk ke dalam strategi marketing syariah promosi, karena didalam strategi *door to door* ini benar-benar dilakukan untuk mempromosikan produk deposito berhadiah sepeda motor. Dimana pihak BPRS SPM Bandaran mempromosikan produk ini dengan mengenalkan serta membujuk calon nasabah sehingga tertarik menjadi nasabah deposito berhadiah sepeda motor.

b. Kolektif (instansi)

Pelaksanaan kegiatan pemasaran dengan metode ini, sangat berpengaruh sekali untuk memperkenalkan produk deposito berhadiah sepeda motor di BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran kepada masyarakat luas. Dikatakan demikian,

karena pihak BPRS SPM bekerjasama dengan instansi besar seperti developer perumahan, PDAM (Perusahaan Daerah Air Minum) serta Natasya *clinic* sehingga lembaga/instansi tersebut memasarkannya secara lebih luas dan menyeluruh

Pemasaran dengan kolektif (instansi) masuk ke dalam strategi harga dan tempat. Dikatakan masuk ke dalam dua strategi tersebut, karna dalam kolektif ini dilakukan di beberapa lembaga yang strategis sehingga produk ini bisa diketahui oleh masyarakat luas. Masuk strategi harga karena dalam kolektif ini lebih memasarkan dan menekankan nominal depositonya. Pihak BPRS SPM Bandaran dapat meyakinkan beberapa lembaga agar bekerjasama karena faktor nominal depositonya terbilang harga yang bagus dengan hadiah sepeda motor.

c. Brosur

Metode ketiga yaitu penyebaran brosur yang dilakukan dengan menyebarkan brosur di lokasi strategis yaitu pasar bandaran. Penyebaran brosur sangat bermanfaat sekali kepada calon nasabah karena didalamnya memuat informasi detail terkait produk deposito berhadiah sepeda motor. Sembari menyebarkan brosur, marketing juga berbaur dengan masyarakat sekitar untuk membentuk pengaruh kepada calon nasabah agar timbul keinginan untuk menjadi nasabah di BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan.

Pemasaran dengan brosur masuk ke dalam strategi produk, tampilan brosur dimaksimalkan dan diperbagus serta ditonjolkan produk deposito berhadiah ini sehingga ketika calon nasabah melihat atau mendapatkan brosur ini, merek bisa tertarik menjadi nasabah produk deposito berhadiah sepeda motor.

Dasar implementasi sistem marketing syariah dalam perspektif ekonomi Islam yang juga diterapkan di BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan, yakni:

a. *Shidiq* (Jujur atau Benar)

Dikatakan *shidiq* ketika seorang pemimpin senantiasa berperilaku jujur dan benar di sepanjang dalam melakukan pemasaran. Mulai dari berhubungan dengan calon nasabah atau nasabah, juga dalam membuat perjanjian dengan pihak mitra bisnis.

Shidiq dalam kaitannya dengan marketing syariah di BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan yang mana sudah diterapkan. Bagian marketing pun telah bersikap jujur dan benar dalam melaksanakan tugasnya, seperti memberikan informasi kepada calon nasabah dalam mengenalkan produk dengan sejujur-jujurnya, sewajarnya dan tidak dilebih-lebihkan.

b. *Amanah* (Terpercaya)

Artinya dapat dipercaya, bertanggungjawab, kredibel, serta bermakna sebagai keinginan untuk memenuhi sesuatu hal sesuai dengan keinginan. Dalam amanah terdapat kesiapan orang yang dipercayai untuk memelihara hak-hak.¹⁰³

Amanah dalam kaitannya dengan marketing syariah di BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan, karena dilihat dari saat melakukan wawancara dengan nasabah, dikatakan bahwa karyawan terutama marketing terbukti dapat dipercaya serta kredibel dalam bekerja.

¹⁰³ Mahdi bin Ibrahim, *Amanah Dalam Manajemen* (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 1997), 27.

c. *Fathanah* (Cerdas)

Dapat diartikan sebagai intelektual, kecerdikan atau kebijaksanaan. Pemimpin yang *fathanah* adalah pemimpin yang memahami, paham, mengerti dan menghayati secara mendalam terkait segala hal yang menjadi tugas dan kewajibannya. *Fathanah* merupakan kecerdasan yang mencakup intelektual, emosional dan spiritual.¹⁰⁴

Fathanah dalam kaitannya dengan marketing syariah di BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan, dimana bagian marketing cerdas dalam menyikapi dan mengurus segala kegiatan di sistem marketing.

d. *Tabligh* (Komunikatif)

Dapat diartikan komunikatif dan argumentatif. Seseorang yang memiliki sifat ini akan menyampaikannya keterangan dengan jelas sehingga bisa diterima oleh akal dan ditangkap oleh hati dan dicerna oleh keduanya.¹⁰⁵

Tabligh dalam kaitannya dengan marketing syariah di BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan yang dibuktikan dengan karyawan marketing yang sangat komunikatif dengan konsumen (nasabah) dalam menyampaikan prosedur, sampai mengenalkan produk.

2. Peningkatan Jumlah Nasabah Produk Deposito di BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan

Mengenai fokus penelitian kedua yaitu Peningkatan Jumlah Nasabah Produk Deposito di BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan, pada saat

¹⁰⁴ Toto Asmara, *Kecerdasan Rohaniah* (Jakarta: Gema Insani, 2001), 212.

¹⁰⁵ M. Natsir, *Dakwah Dan Pemikirannya* (Jakarta: Gema Insani, 1999), 71.

melakukan wawancara menunjukkan bahwa peningkatan jumlah nasabah memang mengalami peningkatan. Hal tersebut tidak terlepas dari peran marketing syariah dalam memasarkan produk deposito berhadiah sepeda motor. Nasabah yang peneliti wawancarai pun mengatakan bahwa kinerja karyawan BPRS SPM Bandaran terutama bagian marketing sangatlah baik dalam pelayanannya sehingga membuat nasabah nyaman dan merasa aman.

Keberhasilan marketing dalam meningkatkan jumlah nasabah produk deposito berhadiah sepeda motor pastinya dipengaruhi dari metode marketing syariah yang ditetapkan, baiknya pelayanan, maksimalnya sosialisasi (pengenalan produk) serta kepercayaan nasabah terhadap BPRS Sarana Prima 9Mandiri Bandaran.

Berdasarkan metode khusus marketing syariah yang digunakan untuk peningkatan jumlah nasabah produk deposito berhadiah sepeda motor di BPRS Sarana Prima Mandiri Bandaran Pamekasan, yang terdapat tiga metode yaitu metode *door to door* merupakan metode pertama yang dalam kegiatan pemasarannya dilakukan secara *face to face* dengan mengunjungi kediaman calon nasabah sekaligus menjalin silaturahmi guna mensosialisasikan dan mengenalkan produk deposito berhadiah sepeda motor. Metode kedua yang digunakan adalah kolektif/instansi dimana pihak bank bekerja sama dengan beberapa instansi seperti developer perumahan, PDAM serta *natasya clinic* guna semakin memperluas jangkauan. Metode ketiga yakni metode penyebaran brosur yang disebar di lokasi strategis (pasar Bandaran).

Jadi dikatakan bahwa upaya marketing syariah dalam semua metode yang digunakan BPRS SPM Bandaran terbukti meningkatkan jumlah nasabah. Jika cara/metode dalam memasarkan produk deposito berhadiah sepeda motor kurang meyakinkan calon nasabah, maka banyak calon nasabah yang kurang berminat untuk menjadi nasabah dan mendepositokan uangnya dalam produk ini, begitu pula sebaliknya jika memasarkannya sangat meyakinkan maka banyak calon nasabah yang berminat untuk menjadi nasabah di BPRS SPM Bandaran.

Hasil analisis ini dikatakan bahwa produk deposito berhadiah sepeda motor sesuai dengan kaidah deposito dalam fatwa DSN MUI No:03/DSN-MUI/IV/2000, dimana ketentuan umum deposito berdasarkan mudharabah:¹⁰⁶

1. Dalam transaksi ini, nasabah bertindak sebagai *shahibul maal* (pemilik dana), sedangkan pihak bank bertindak sebagai *mudharib* (pengelola dana). Di BPRS SPM Bandaran transaksinya sudah mengikuti fatwa ini.
2. Dalam kapasitasnya sebagai *mudharib*, pihak bank dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan mengembangkannya termasuk di dalamnya *mudharabah* dengan pihak lain. Di BPRS SPM Bandaran produk depositonya tidaklah bertentangan dengan syariat Islam dikarenakan tidak adanya riba.
3. Modal harus dinyatakan dengan jumlahnya, dalam bentuk tunai dan bukan piutang. Dari awal pihak BPRS SPM Bandaran sudah menjelasakn secara jelas dan jujur terkait berapa dana depositonya.

¹⁰⁶ *Fatwa Dewan Syariah Nasional No:03/DSN-MUI/IV/2000 tentang Deposito* (Jakarta: National Sharia Board, 1 April 2000 M), 3-4.

4. Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening. Dalam produk deposito berhadiah, BPRS SPM Bandaran di awal langsung dilakukan pembukaan rekening deposito, dengan perhitungan bagi hasil:

DEPOSITO

Nominal = Rp. 50.000.000

Deposito berhadiah sepeda motor = Rp. 500.000.000

Jangka Waktu = 12 bulan

Pajak = 20%

Berapa prediksi bagi hasilnya?

$$\begin{aligned} \text{Jawaban} &= \left(\frac{\text{Nominal} \times \text{Deposito}}{\text{Jangka Waktu}} \right) - \text{Pajak} \\ &= \left(\frac{50.000.000 \times 500\%}{12} \right) - 20\% \\ &= 16.666.666,6667/\text{bulan} \end{aligned}$$

Jangka Waktu 12 bulan = 16.666.666,6667 x 12

= 200.000.000 (prediksi bagi hasil deposito hadiah motor)

5. Bank sebagai *mudharib* menutup biaya operasional deposito dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi hak-nya. Di BPRS SPM Bandaran dikatakan bertanggungjawab dan memberikan hak nisbah keuntungan sebagaimana mestinya kepada nasabah.
6. Bank tidak diperkenankan untuk mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan yang bersangkutan. BPRS SPM Bandaran tidak pernah

mengurangi nisbah keuntungan karena bertentangan dengan konsep bank syariah sendiri.