

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank syariah adalah salah satu lembaga keuangan yang mempunyai peranan penting dalam perekonomian suatu negara. Bank pada prinsipnya merupakan lembaga intermediasi yang menghimpun dana dari masyarakat yang mengalami surplus dana dan menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan.¹

Bank syariah adalah bank yang melakukan kegiatan usaha perbankan berdasarkan “prinsip syariah”. Sebagaimana telah ditegaskan dalam penjelasan umum UU Perbankan Syariah bahwa kegiatan usaha yang tidak mengandung unsur *riba*, *meisir*, *gharar*, *haram*, dan *zalim*. Dalam rangka pengembangan suatu produk, Bank Syariah harus berpedoman kepada prinsip syariah dan juga perlu mempertimbangkan ketentuan hukum positif yang ada. Pengembangan produk-produk Bank Syariah berdasarkan prinsip bagi hasil bersih dari *riba*.²

Bagi hasil adalah salah satu bentuk kerja sama antara pemilik modal dan pengelola dana. Bagi hasil biasa

¹ Khairiah El-Wardah, “Kajian Teoritis Terhadap Penggunaan Hak Khyar Pada Akad Murabahah Di Bank Syariah,” *Jurnal Ekonomi dan Pebankan Syariah* 5, no. 2 (2019): 300–314.

² A.Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012). h.16-36.

dikenal dengan *profit sharing* yaitu pembagian keuntungan yang harus jelas persentasinya antara pemilik modal dan pengelola dana berdasarkan kesepakatan.³

Produk Bank Syariah yang menerapkan prinsip bagi hasil yaitu pada pembiayaan modal kerja dan investasi dalam bentuk pembiayaan *musyarakah* dan pembiayaan *mudharabah*. Pembiayaan dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah* ini memiliki perbedaan pada pembagian modal yang menghasilkan keuntungan dari pengelola aset. Jika pembiayaan *musyarakah* pihak bank dan nasabah sama-sama menyumbangkan modal dan mengelola usaha dengan pembagian misal sebesar 70% : 30%. Sedangkan pembiayaan *mudharabah* pihak bank 100% menyumbangkan modal kepada pelaku usaha. Untuk pembagian keuntungan pada pembiayaan *musyarakah* yaitu berdasarkan besar modal yang disertakan dalam kegiatan usaha tersebut sedangkan untuk pembagian keuntungan pada pembiayaan *mudharabah* yaitu berdasarkan kesepakatan di awal.

Pembiayaan tersebut dibutuhkan dunia usaha untuk kegiatan utama, yaitu investasi dengan membuka atau mengembangkan suatu usaha. Semua lapisan dunia usaha, baik usaha kecil, usaha menengah, maupun usaha besar, pasti membutuhkan kemudahan untuk mendapatkan

³ Ariyadi dan Masdian, *Konsep Bagi Hasil Maalan Petak Uluh Daya Bakumpai Hukum Ekonomi Syariah* (Yogyakarta: K-Media, 2019) h.12.

pembiayaan tersebut. Oleh karena itu, pemerintah bersama pemangku kepentingan lainnya perlu melakukan sinergi untuk membuka akses pembiayaan tersebut secara luas, lebih mudah, dan terjangkau. Hal ini menunjukkan bahwa adanya akad pembiayaan *musyarakah* dan *mudharabah* di Bank Syariah begitu penting bagi kemaslahatan umat dan penting untuk menunjang usahanya. Namun, masih banyak masyarakat yang belum mengerti dan mengetahui terkait akad pembiayaan *musyarakah* dan *mudharabah* di bank syariah.⁴

Adapun program dari pemerintah untuk membuka akses pembiayaan tersebut yaitu melalui produk KPR Sejahtera yang ada di Bank Syariah Indonesia di mana di dalamnya terdapat akad *musyarakah* dan *murabahah*. KPR (Kredit Pemilikan Rumah) merupakan suatu fasilitas kredit yang diberikan oleh perbankan kepada para nasabah perorangan yang akan membeli atau memperbaiki rumah.

Program BSI KPR Sejahtera FLPP merupakan bentuk partisipasi Bank Syariah Indonesia dalam mendukung dan menjalankan program nasional sejuta rumah pemerintah melalui skema fasilitas likuiditas pembiayaan perumahan (FLPP), untuk membantu masyarakat berpenghasilan rendah (MBR) agar dapat memiliki rumah dan tentunya

⁴ Rachmadi Setiawan, "Mudharabah Di Bank Syariah Sesuai Syariah Islam Results Sharing On Musyarakah and Mudharabah Financing In Sharia Bank According To Islamic Sharia," *Margin 2*, no. 2 (2022): 133–143.

tetap dalam koridor sesuai prinsip syariah. Bank Syariah Indonesia berkomitmen untuk terus mendukung program pemerintah dalam memberikan solusi kepada masyarakat agar dapat memiliki hunian yang layak.

Direktur Sales & Distribution Bank Syariah Indonesia (BSI) Anton Sukarna menyampaikan bahwa program ini merupakan komitmen BSI untuk selalu siap bersinergi dengan seluruh pemangku kepentingan demi memberikan kebermanfaatn kepada masyarakat luas. "Program besar ini tujuannya tidak semata hanya bisnis, melainkan pemenuhan salah satu kebutuhan primer yakni rumah sebagai tempat tinggal yang juga mencapai tujuan sesuai *maqashid* syariah. Di sinilah peran BSI sebagai bank syariah yang hadir menjadi solusi dan menjawab kebutuhan masyarakat".⁵

Perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia merupakan suatu perwujudan dari kebutuhan masyarakat yang menghendaki suatu sistem perbankan yang mampu menyediakan jasa keuangan yang sehat, juga memenuhi prinsip-prinsip syariah. Perkembangan sistem keuangan berdasarkan prinsip syariah sebenarnya telah di mulai sebelum pemerintah secara formal meletakkan dasar-dasar hukum operasionalnya. Namun demikian, agar fungsi

⁵ Bank Syariah Indonesia, "BSI Gelar Akad Massal 2.500 Nasabah KPR Sejahtera, Targetkan Pembiayaan Rp 1,5 Triliun," *Www.Bankbsi.Co.Id*, accessed 4 Mei 2023.

perbankan dapat berjalan optimal, maka diperlukan landasan hukum yang berlaku secara formal. Landasan ini tentunya bertujuan untuk mempermudah masyarakat dalam mendapatkan pelayanan yang sistematis, kenyamanan dalam bertransaksi dan mendapat payung hukum yang jelas berdasarkan prinsip-prinsip syariah.⁶

Menurut hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada pihak Bank Syariah Indonesia KC.S.Parman 2 Bengkulu yaitu dengan Sarah Azhari selaku *Customer Service Supervisor* ia mengatakan bahwa minat nasabah terhadap pembiayaan *musyarakah* itu terbilang masih sedikit karna pihak bank lebih terfokus kepada mikro, ritel, konsumen dan pembiayaan bermasalah.⁷

Adapun komposisi pembiayaan yang diberikan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah pada tahun 2020 dilihat dari statistik Perbankan Syariah sebelum Bank Syariah merger dari tiga bank menjadi Bank Syariah Indonesia pada Desember 2020 untuk *musyarakah* sebesar 1.551.953 sedangkan untuk *murabahah* sebesar 7.648.501 menurut data yang di dapat bahwa pembiayaan dengan akad

⁶ Basaria Nainggolan, *Perbankan Syariah Di Indonesia* (Depok: Rajawali Pers, 2016). h.8-9.

⁷ Sarah Azhari, "Pegawai Bank Syariah Indonesia KC.S.Parman 2 Bengkulu" *Customer Service Supervisor* (2023).

murabahah lebih banyak digunakan dibandingkan dengan *musyarakah*.⁸

Namun pada Januari 2023 untuk *musyarakah* meningkat sebesar 3.061.495, menurut data yang di dapat bahwa pembiayaan dengan akad *musyarakah* terdapat peningkatan dari tahun 2020 ke 2023 ini tentu bukanlah hal yang mudah bagi pihak bank dalam promosi pembiayaan *musyarakah*, apalagi dalam produk KPR Sejahtera terdapat dua akad yang digunakan yaitu akad *musyarakah* dan *murabahah*, karena dalam hal ini akad *murabahah* juga berperan penting di dalamnya. Di mana untuk penggunaan dua akad dalam satu produk itu bukanlah hal yang mudah dan membutuhkan strategi yang baik. Maka dari itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang strategi yang dilakukan pihak bank dalam mengembangkan pembiayaan *musyarakah mutanaqisah* pada produk KPR Sejahtera.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul **“Strategi Bank Syariah Dalam Promosi Pembiayaan *Musyarakah* (Studi pada Produk KPR Sejahtera di Bank Syariah Kantor Cabang S.Parman 2 Bengkulu)”**.

⁸ Otoritas Jasa Keuangan, *Statistik Perbankan Syariah* (Jakarta: www.ojk.go.id, 2021), <http://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik-perbankan-syariah/default>. h.88.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka penulis dapat mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Strategi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang S.Parman 2 Bengkulu dalam Promosi Pembiayaan *Musyarakah* pada Produk KPR Sejahtera?
2. Bagaimana Kendala Yang Dihadapi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang S.Parman 2 Bengkulu Dalam Promosi Pembiayaan *Musyarakah* Pada Produk KPR Sejahtera?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan permasalahan dalam penelitian, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk Mengetahui Bagaimana Strategi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang S.Parman 2 Bengkulu dalam Promosi Pembiayaan *Musyarakah* Pada Produk KPR Sejahtera. Apakah Pembiayaan *Musyarakah* Pada Produk KPR Sejahtera itu meningkat atau bahkan tidak ada perkembangan di dalamnya.

2. Untuk Mengetahui Bagaimana Kendala Yang Dihadapi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang S.Parman 2 Bengkulu dalam Promosi Pembiayaan *Musyarakah* pada Produk KPR Sejahtera.

D. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat berguna untuk pihak-pihak yang berkepentingan. Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah:

1. Kegunaan Secara Teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan referensi terhadap ilmu Perbankan Syariah yang berkaitan dengan Strategi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang S.Parman 2 Bengkulu dalam Promosi Pembiayaan *Musyarakah* pada produk KPR Sejahtera. Selain itu penelitian ini berguna juga sebagai tambahan wawasan penulis lain yang akan mengkaji lebih dalam mengenai ilmu Perbankan Syariah.

2. Manfaat Praktis

- a Bagi penulis penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan pengalaman serta menambah wawasan penulis untuk mengembangkan pengetahuan mengenai pembiayaan *musyarakah* dan strategi apa saja untuk mengembangkan pembiayaan tersebut.

- b Bagi perusahaan, dapat dijadikan sumber informasi tentang pentingnya mengetahui strategi apa yang dapat dilakukan untuk mengembangkan pembiayaan *musyarakah*.
- c Bagi akademis, diharapkan dalam penelitian ini dapat memberikan sumbangan pengetahuan dan referensi bagi para akademis mengenai Strategi Bank Syariah dalam Mengembangkan Pembiayaan *Musyarakah* pada produk KPR Sejahtera, dan ini dapat menjadi landasan perbandingan dalam melakukan penelitian di masa yang akan datang.

E. Penelitian Terdahulu

1. Penelitian yang dilakukan oleh Annisa Humairah tentang Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan KPR Syariah (Studi pada PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh).

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengkaji strategi pemasaran produk pembiayaan KPR Syariah dan untuk mengetahui strategi yang paling dominan dalam meningkatkan jumlah pembiayaan pada BNI Syariah KC Banda Aceh. Penelitian ini adalah menggunakan pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data menggunakan metode wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan menggunakan STP (*Segmenting, Targetting, Positioning*) dan bauran pemasaran 7p (*Product, Price, Place, Promotion, People, Process and Physical Evidence*). Sedangkan strategi yang paling dominan adalah strategi promosi di mana pihak bank memberikan promo-promo dan membagikan brosur secara langsung ke masyarakat.⁹

Persamaan dalam penelitian terdahulu terletak pada pembahasan strategi pemasaran produk pembiayaan KPR Syariah dan metode teknik pengumpulan datanya yaitu dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Sedangkan perbedaannya terletak pada studi penelitian, sebelumnya studi penelitian terhadap PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh, sedangkan studi penelitian ini di Bank Syariah Indonesia KC. S.Parman 2 Bengkulu.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Masturoh tentang Strategi Pemasaran Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah di Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah Kantor Cabang Pembantu (KCP) Ciputat Tangerang Selatan.

⁹ Annisa Humaira, "Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan KPR Syariah (Studi Pada PT. BNI Syariah Kantor Cabang Banda Aceh)," *Skripsi* (2019).

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran Bank Tabungan Negara Syariah KCP Ciputat. Dunia perbankan, khususnya pada perbankan syariah mengalami perkembangan yang pesat dan persaingan pasar yang sangat ketat menuntut setiap lembaga harus memiliki strategi pemasaran yang efektif dan efisien untuk menguasai segmen pasar, serta memiliki daya tarik untuk memasarkan produknya agar dapat menarik minat konsumen serta mampu bersaing dengan perbankan lainnya. Salah satu produk tersebut adalah produk KPR syariah yang ada pada Bank Tabungan Negara Syariah KCP Ciputat. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deksriptif analisis kualitatif yaitu hasil wawancara dengan salah satu pihak bank selaku *finacing staff* di Bank Tabungan Negara Syariah KCP Ciputat dan mengumpulkan data dari literatur, artikel, jurnal serta situs di internet yang berkenaan dengan penelitian yang dilakukan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Bank Tabungan Negara Syariah KCP Ciputat menerapkan strategi pemasaran pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) dengan menggunakan marketing mix yaitu berupa bauran pemasaran yang terdiri dari 4P, seperti produk, harga, tempat, dan promosi. Sedangkan strategi khusus yang

digunakan dalam memasarkan produk KPR adalah melalui promosi diberbagai macam media, bekerjasama dengan developer dan mengikuti *event* tertentu.¹⁰

Persamaan dalam penelitian terdahulu terletak pada pembahasan mengenai strategi pemasaran pembiayaan KPR Syariah. Sedangkan perbedaannya terletak pada studi penelitian sebelumnya studi penelitian di BTN Syariah KCP Ciputat Tangerang Selatan, sedangkan penelitian ini pada produk KPR Sejahtera di Bank Syariah Indonesia KC.S.Parman 2 Bengkulu.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Arif Aditya tentang Strategi Pemasaran Pembiayaan KPR Syariah Bersubsidi Bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah di BTN Syariah (Studi Kasus pada BTN Syariah Cabang Tangerang).

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran yang diterapkan BTN Syariah cabang Tangerang dalam memasarkan produk pembiayaan KPR BTN Sejahtera Tapak iB bagi masyarakat berpenghasilan rendah. Selain itu untuk mengetahui perkembangan pembiayaan KPR BTN Sejahtera

¹⁰ Masturoh, "Strategi Pemasaran Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah Di Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah Kantor Cabang Pembantu (KCP) Ciputat Tangerang Selatan," *Skripsi* (2019).

Tapak iB pada periode 2011-2013 terakhir di BTN Syariah, dan apa saja kendala dalam memasarkan KPR BTN Sejahtera Tapak iB. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif menggunakan data primer dan data sekunder yang diambil melalui dua teknik pengumpulan data, yaitu studi lapangan dengan dokumentasi, wawancara, dan studi kepustakaan. Sedangkan analisis data dilakukan dengan cara analisis deskriptif. Berdasarkan temuan penelitian, strategi pemasaran yang diterapkan BTN Syariah cabang Tangerang dalam memasarkan produk pembiayaan KPR BTN Sejahtera Tapak iB menggunakan strategi marketing mix (bauran pemasaran), yang terdiri dari 4P, yaitu strategi produk (product), strategi penentuan harga (price), strategi penentuan lokasi (place), dan strategi promosi (promotion). Realisasi pembiayaan KPR BTN Sejahtera Tapak iB pada tahun 2011 sebesar Rp 9.845.379.679, tahun 2012 sebesar Rp3.726.700.000, dan tahun 2013 sebesar Rp2.668.700.000. Perkembangan KPR BTN Sejahtera Tapak iB cenderung turun dari tahun ke tahun, dikarenakan terdapat kendala utama, yaitu keterbatasan stok

perumahan bersubsidi yang dimiliki oleh pengembang di wilayah Tangerang.¹¹

Persamaan dalam penelitian terdahulu terletak pada pembahasan strategi pemasaran bank terhadap produk KPR Sejahtera dan kendala dalam memasarkan produk KPR Sejahtera. Sedangkan perbedaannya terletak pada studi penelitian, sebelumnya studi penelitian pada BTN Syariah Cabang Tangerang, sedangkan studi penelitian ini pada produk KPR Sejahtera di Bank Syariah KC.S.Parman 2 Bengkulu.

4. Penelitian yang dilakukan oleh Nuhbatul Basyariah tentang Analisis Implementasi Pembiayaan *Musyarakah Mutanaqisah* pada Perbankan Syariah di Indonesia.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis implementasi pembiayaan *musyarakah mutanaqishah* pada perbankan syariah di Indonesia, terutama dalam menanggapi keberadaan tiga isu yang melekat pada implementasi akad (isu syariah, isu legal, dan isu operasional). Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan analisis induktif. Analisis dilandaskan berdasarkan

¹¹ Muhammad Arif Aditya, "Strategi Pemasaran Pembiayaan KPR Syariah Bersubsidi Bagi Masyarakat Berpenghasilan Rendah Di BTN Syariah," *Skripsi* (2014).

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, Fatwa DSN-MUI Nomor 73/2008 tentang Musyarakah Mutanaqishah, dan Standar Syariah AAOIFI. Hasil analisis menunjukkan bahwa implementasi MMQ pada beberapa point belum sesuai syariah. Dari sisi analisis legal dan operasional berdasarkan aturan BI tentang undang-undang perbankan terindikasi adanya ketidaksesuaian antara dasar aturan dengan implementasi di lapangan. Terkait operasional adanya pelimpahan semua kewajiban pembayaran atas biaya yang muncul menyimpang dari standar AAOIFI dan fatwa DSN dan belum ada standar akuntansi khusus terkait MMQ.¹²

Persamaan dalam penelitian terdahulu terletak pada metode yang digunakan yaitu pendekatan deskriptif kualitatif. Sedangkan perbedaannya terletak pada studinya, sebelumnya studi pada Perbankan Syariah di Indonesia, sedangkan penelitian ini pada produk KPR Sejahtera di Bank Syariah Indonesia KC.S.Parman 2 Bengkulu.

5. Penelitian yang dilakukan oleh Laras dan Neli tentang *Implementation Of House Ownership Finance (PPR)*

¹² Nuhbatul Basyariah, "Analisis Implementasi Pembiayaan Musyarakah Muatanaqisah Pada Perbankan Syariah Di Indonesia," *jurnal Muqtasid* 9 (2018).

By Using A Musyarakah Contract Mutanaqisah At Bank Kalbar Sharia Branch Sambas

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pelaksanaan dan kendala Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) dengan menggunakan akad *musyarakah mutanaqisah* di Bank Kalbar Syariah Cabang Sambas. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif, yang hanya memaparkan situasi dan peristiwa yang berasal dari wawancara, observasi, dan dokumentasi tentang pelaksanaan Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) dengan menggunakan akad *Musyarakah Mutanaqisah* pada Bank Kalbar Syariah Cabang Sambas. Hasil penelitian ini pelaksanaan Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) pada Bank Kalbar Syariah Cabang Sambas sudah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah terutama akad yang digunakan yaitu akad *musyarakah mutanaqisah* yang sesuai dengan fatwa DSN-MUI No.73/DSN/MUI/XI/2008 yang menyatakan bahwa pembiayaan *musyarakah* memiliki keunggulan dalam kebersamaan dan keadilan, baik dalam berbagi keuntungan maupun resiko kerugian, sehingga dapat menjadi alternatif dalam proses kepemilikan aset (barang) atau modal, kepemilikan aset (barang) atau modal dapat dilakukan

dengan cara menggunakan akad *musyarakah mutanaqisah*, bahwa agar cara tersebut dilakukan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, DSN-MUI memandang perlu menetapkan fatwa tentang *musyarakah mutanaqisah* untuk dijadikan pedoman.¹³

Persamaan dalam penelitian terdahulu terletak pada pembahasan produk KPR dan jenis penelitian yang berasal dari wawancara, observasi dan dokumentasi. Sedangkan perbedaannya terletak pada studinya, sebelumnya studi pada Bank Kalbar Syariah Cabang Sambas, sedangkan penelitian ini pada produk KPR Sejahtera di Bank Syariah Indonesia KC.S.Parman 2 Bengkulu.

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

a. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian lapangan (*field research*) yang mana dalam penelitian lapangan data didapatkan ketika meninjau langsung ke lokasi penelitian, hal ini dapat diharapkan untuk dapat memperoleh

¹³ Laras dan Neli, "Implementation Of House Ownership Finance (PPR) By Using A Musyarakah Contract Mutanaqisah At Bank Kalbar Sharia Branch Sambas," *jurnal sebi* 5 (2022).

pemaparan yang lebih jelas dan objektif mengenai permasalahan yang dikaji.

b. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian ini menggunakan pendekatan Deskriptif Kualitatif yaitu metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang dialami. Dalam hal ini data tersebut dapat diperoleh langsung dari pihak bank yang bersangkutan.¹⁴

2. Waktu dan Lokasi Penelitian

a. Waktu Penelitian

Waktu yang dilakukan untuk penelitian ini adalah dari 9 Maret 2023 sampai 9 April 2023.

b. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yang dipilih oleh peneliti adalah pada BSI kantor cabang S.Parman 2 kota Bengkulu. Dengan alamat Jalan S.Parman 7, Padang Jati, Kecamatan Ratu Samban, Kota Bengkulu.

Alasan peneliti melakukan penelitian di tempat ini adalah selain peneliti mengetahui adanya permasalahan yang akan dikaji dari strategi promosi pembiayaan *musyarakah* pada produk KPR Sejahtera, di mana *musyarakah*

¹⁴ Lexy J, *Metode Penelitian Kualitatif*, II. (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2015). h.3.

merupakan bentuk kerjasama yang dilakukan oleh dua orang untuk kepemilikan aset di mana kerja sama ini akan mengurangi hak kepemilikan salah satu pihak yang disebabkan oleh pembelian dan juga minat nasabah terhadap pembiayaan *musyarakah* itu terbilang masih sedikit karna terlihat dari sektor yang ada di Bengkulu, dan untuk jenis pembiayaan yang dikenal cukup mendominasi dalam perbankan syariah adalah pembiayaan *murabahah* dibandingkan pembiayaan *musyarakah*.

3. Informan Penelitian

Adapun Informan dalam penelitian ini sebanyak 6 (enam) orang yaitu kepada Adhi Wirawan Mulyono (*Mikro Businnes Resprentative*), Sarah Azhari (*Customer Service Supervisor*), Hadi Mulyono (*Mikro Businnes Resprentative*), Dwi Yodha Aditya (*Mikro Businnes Resprentative*), Bima Syahputra (*Mikro Businnes Resprentative*) dan Putra Andi Jaya (*Mikro Relationship Manager Team Leader*). Teknik penentuan informan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah suatu teknik penetapan sampel dengan cara memilih sampel di antara populasi sesuai dengan yang dikehendaki peneliti, sehingga sampel tersebut dapat mewakili

karakteristik populasi yang telah dikenal sebelumnya.¹⁵

4. Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data

a Sumber Data

Adapun data yang diperoleh pada penelitian adalah :

1. Data Primer

Data Primer dalam penelitian ini diperoleh secara langsung melalui observasi dan wawancara. Adapun responden yang fokus diwawancarai secara langsung adalah (*Mikro Businnes Resprentative*), (*Customer Service Supervisor*), dan (*Mikro Relationship Manager Team Leader*). Mengenai hal-hal yang berhubungan dengan strategi Bank Syariah dalam promosi pembiayaan *musyarakah* pada produk KPR Sejahtera.

2. Data Sekunder

Sedangkan data sekunder diperoleh melalui kajian teori, hasil penelitian, majalah, artikel, buku-buku sebagai teori, lain sebagainya.¹⁶

a Teknik Pengumpulan Data

¹⁵ Nursalam, *Metodologi Penelitian Ilmu Keperawatan*, kedua. (Jakarta: Salemba Medika, 2014). h.94.

¹⁶ V.Wiratna Sujarweni, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta : Pustaka Baru Press, 2014), h. 73-74.

Adapun teknik pengumpulan data yang dilakukan penulis dalam penelitian ini adalah:

1. Wawancara

Wawancara yang peneliti lakukan dengan menggunakan pedoman wawancara terstruktur. digunakan sebagai teknik pengumpulan data, bila penulis atau pengumpulan data telah mengetahui dengan pasti tentang informasi yang diperoleh. Adapun responden yang fokus diwawancarai secara langsung adalah (*Mikro Businnes Resprentative*), (*Customer Service Supervisor*), dan (*Mikro Relationship Manager Team Leader*).

2. Observasi

Dalam hal ini peneliti melakukan pengamatan langsung, dengan mendatangi lokasi penelitian di BSI Kantor Cabang S.Parman 2 Bengkulu.

3. Dokumentasi

Digunakan untuk memperoleh data langsung dari tempat penelitian.

Dokumentasi berupa foto pada saat wawancara dan observasi.

5. Teknik Analisis Data

Tenik Analisi Data yang digunakan penelitian model analisa data *Miles* dan *Huberman*. Analisa data dalam penelitian kualitatif, dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam priode tertentu. *Miles* dan *Huberman* mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaksi dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya jenuh.

Adapun analisis data yang digunakan penulis adalah analisis data yang digunakan oleh *Miles* dan *Huberman* yaitu dengan mengumpulkan data (*data collection*), mereduksi data (*data reduction*), menyajikan data (*data display*), dan menarik kesimpulan (*conclusion drawing/verification*). Data yang telah dikumpulkan diidentifikasi kesamaannya dan dikelompokkan untuk mempermudah membuat prioritas pada tahap selanjutnya. Data yang telah diprioritaskan kemudian ditarik kesimpulan untuk disajikan.¹⁷

¹⁷ Rahmad Setiawan and Kristina Sisilia, "Analisis Profil Konsumen Untuk Pengembangan Aplikasi Futsal Menggunakan Pendekatan Desain

Adapun penjelasan yang lebih rinci yaitu:

a. Reduksi Data

Ketika peneliti mulai melakukan penelitian tentu saja akan mendapatkan data yang banyak dan relative beragam dan bahkan sangat rumit, itu sebabnya perlu dilakukan analisis data melalui reduksi data. Data yang diperoleh ditulis dalam bentuk laporan atau data yang terperinci. Laporan yang disusun berdasarkan data yang diperoleh direduksi, dirangkum, dipilih hal yang pokok. Difokuskan pada hal-hal yang penting. Data hasil mengikhtiarkan dan memilih-milih berdasarkan suatu konsep, tema dan kategori tertentu akan mempermudah gambaran yang lebih tajam tentang hasil pengamatan juga mempermudah penelitian untuk mencari kembali data sebagai tambahan atas data yang diperoleh jika diperlukan.

Adapun data yang direduksi adalah data yang di dapat dari informan melalui wawancara, observasi dan dokumentasi.

b. Display Data

Adapun data yang display pada penelitian ini adalah data yang didapatkan dari hasil

wawancara yang berisikan tentang Strategi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang S.Parman 2 Bengkulu Dalam Promosi Pembiayaan *Musyarakah* pada produk KPR Sejahtera. Selanjutnya penulis akan menyajikan data tersebut dengan menguraikan Informasi yang diperoleh mengenai objek yang diteliti.

c. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan ini dimulai dari permulaan pengumpulan data, seseorang penganalisis kualitatif mulai mencari arti benda-benda, mencatat keteraturan, pola-pola penjelasan, alur sebab akibat dan proposisi. Hal tersebut merupakan langkah terakhir dari analisis data penelitian kualitatif.¹⁸

Adapun yang dilakukan di dalam hal ini adalah mengambil kesimpulan tentang Strategi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang S.Parman 2 Bengkulu Dalam Promosi Pembiayaan *Musyarakah* pada produk KPR Sejahtera di BSI KC.S.Parman 2 Bengkulu.

G. Sistematika Penulisan

Adapun Sistematika Penulisan Skripsi ini terdiri dari:

¹⁸ Yatim Rianto, *Metodologi Penelitian Pendidikan Kualitatif Dan Kuantitatif* (Surabaya: Unesa University Press, 2014). h.33.

BAB I PENDAHULUAN: Bab ini berisi latar Belakang, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Kegunaan Penelitian, Penelitian Terdahulu, Metode Penelitian, Sistematika Penulisan.

BAB II KAJIAN TEORI: Bab ini berisi uraian Teori-Teori yang Berkaitan dengan Pengetahuan dari Bank Syariah, Pembiayaan *Musyarakah*, Strategi Pengembangan Produk Bank Syariah, Dasar Hukum *Musyarakah*, dan kerangka konseptual.

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN: Bab ini berisi gambaran umum objek penelitian tentang gambaran umum Bank Syariah Indonesia KC.S.Parman 2 Bengkulu, sejarah Bank Syariah Indonesia, visi dan misi Bank Syariah Indonesia dan struktur organisasi.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN: Bab ini berisi tentang hasil penelitian kepada pegawai Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang S.Parman 2 Bengkulu dan Pembahasan.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN: Bab ini berisi kesimpulan dan saran.