

**SKRIPSI**

**PERAN *FINANCING OFFICER* DALAM MEMASARKAN  
PRODUK PEMBIAYAAN *MURABAHAH* (STUDI KASUS PT.  
BPRS AMAN SYARIAH SEKAMPUNG LAMPUNG TIMUR)**

**Oleh:  
WINDA SARI  
NPM. 141275210**



**Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan: S1-Perbankan Syariah**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
METRO  
1439 H/2018 M**

PERAN *FINANCING OFFICER* DALAM MEMASARKAN PRODUK  
PEMBIAYAAN *MURABAHAH* (STUDI KASUS PT. BPRS AMAN SYARIAH  
SEKAMPUNG LAMPUNG TIMUR)

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagai Syarat Memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (SE).

Oleh:  
WINDA SARI  
NPM. 141275210

Pembimbing I: Hj. Siti Zulaikha, S.Ag, MH  
Pembimbing II: Suraya Murcitaningrum, M.SI

**Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam**  
**Jurusan: S1-Perbankan Syariah**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)**  
**METRO**  
**1439 H/2018 M**

## HALAMAN PERSETUJUAN

Judul : **PERAN *FINANCING OFFICER* DALAM MEMASARKAN  
PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH (Studi Kasus PT.  
BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur)**

Nama : Winda Sari

NPM : 141275210

Jurusan : S1 Perbankan Syariah (S1 PBS)

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

## MENYETUJUI

Untuk dimunaqsyahkan dalam sidang munaqsyah fakultas Ekonomi dan  
Bisnis Islam IAIN Metro.

Pembimbing I



Hj. Siti Zulaikha, S.Ag.,MH  
NIP. 19720611 199803 2 001

Metro, 25 Juli 2018

Pembimbing II



Suraya Murcitaningrum, M.S.I  
NIP. 19801106 200912 2 00



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

**PENGESAHAN SKRIPSI**

Nomor: 1801 / (n.28.3 / D / PP.00.9 / 08 / 2018

Skripsi dengan judul: PERAN *FINANCING OFFICER* DALAM MEMASARKAN PRODUK PEMBIAYAAN *MURABAHAH* (STUDI KASUS PT. BPRS AMAN SYARIAH SEKAMPUNG LAMPUNG TIMUR), disusun oleh Winda Sari, NPM: 141275210, Jurusan: S1 Perbankan Syariah (S1-PBS), telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Kamis/26 Juli 2018.

**TIM MUNAQOSAH**

Ketua/Moderator : Hj. Siti Zulaikha, S.Ag, MH

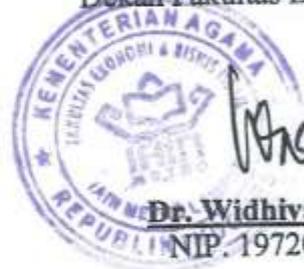
Penguji I : Liberty, SE, MA

Penguji II : Suraya Murcitaningrum, M.S.I

Sekretaris : Roza Zelvia, M.Si

(.....)  
(.....)  
(.....)  
(.....)

Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Dr. Widhiva Ninsiana, M.Hum**  
NIP. 19720923 200003 2 002

## NOTA DINAS

Nomor : -  
Lampiran : 1 (satu) berkas  
Perihal : **Pengajuan Munaqosyah**

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
IAIN Metro  
Di Metro

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Setelah kami mengadakan pemeriksaan bimbingan dan perbaikan seperlunya, maka skripsi saudara:

Nama : Winda Sari  
NPM : 141275210  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah (S1 PBS)  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Judul : **PERAN *FINANCING OFFICER* DALAM MEMASARKAN  
PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH (Studi Kasus PT.  
BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur)**

Sudah dapat kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk dimunaqosyahkan.

Demikian harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.  
*Wassalamu'alaikum Wr. Wb*

Pembimbing I

  
**Hj. Siti Zuhikha, S.Ag., MH**  
NIP. 19720611 199803 2 001

Metro, 25 Juli 2018

Pembimbing II

  
**Suraya Murcitaningrum, M.S.I**  
NIP. 19801106 200912 2 00

## ABSTRAK

### PERAN *FINANCING OFFICER* DALAM MEMASARKAN PRODUK PEMBIAYAAN *MURABAHAH* (STUDI KASUS PT. BPRS AMAN SYARIAH SEKAMPUNG LAMPUNG TIMUR)

Oleh:  
WINDA SARI

Bank adalah salah satu lembaga yang berfungsi sebagai penghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan dana tersebut kepada masyarakat. Bank menyalurkan dananya kepada masyarakat dengan mengeluarkan produk yang disebut pembiayaan. Salah satu produk pembiayaan yaitu *murabahah*, dimana bank menyebutkan harga awal ditambah keuntungan diawal akad sesuai dengan kesepakatan. Pengelolaan produk pembiayaan tersebut diserahkan kepada karyawan yang disebut *financing officer*. *Financing officer* memiliki peranan dan fungsi dalam memasarkan produk pembiayaan serta melakukan pemantauan dan pengawasan terhadap nasabah agar memenuhi kewajibannya dalam menjalankan akad yang telah disetujui sehingga terhindar dari terjadinya nasabah wanprestasi. Kenyataannya masih ada nasabah wanprestasi dan banyaknya masyarakat atau nasabah yang kurang paham mengenai produk pembiayaan *murabahah*.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat *deskriptif kualitatif*. Sumber data penelitian ini diperoleh dari sumber data primer dan sekunder dengan teknik wawancara dan dokumentasi. Analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis kualitatif, karena data yang didapat berupa uraian atau keterangan-keterangan yang didapat dari kegiatan wawancara. Analisa data tersebut menggunakan cara berfikir induktif, di mana bermula dari fakta-fakta yang khusus dan peristiwa-peristiwa yang konkrit yang ditarik kesimpulan secara umum. Data tersebut diperoleh dari Direktur, *Financing Officer*, dan nasabah pada PT. BPRS Aman Syariah.

Hasil penelitian pada PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur menunjukkan bahwa *financing officer* memiliki peranan yang penting dalam memasarkan produk pembiayaan *murabahah*. *Financing officer* mempunyai kiat dan upaya khusus dalam menjalin hubungan yang baik dengan nasabah yaitu dengan memberikan komunikasi yang intens mengenai prosedur dan pelaksanaan produk Pembiayaan *Murabahah* sehingga nasabah dapat memahami secara menyeluruh. *Financing officer* melakukan pemantauan kepada nasabah, namun *financing officer* hanya melakukan pemantauan dan pengawasan melalui telepon, sehingga menyebabkan peran *financing officer* kurang maksimal.

## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Winda Sari  
NPM : 141275210  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 25 Juli 2018

Yang Menyatakan



Winda Sari  
NPM. 141275210

## MOTTO

ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ ۗ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ ۚ إِنَّ  
رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ ۗ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ

*“Serulah (manusia) kepada jalan Tuhan-mu dengan hikmah dan pelajaran yang baik dan bantahlah mereka dengan cara yang baik. Sesungguhnya Tuhanmu Dialah yang lebih mengetahui tentang siapa yang tersesat dari jalan-Nya dan Dialah yang lebih mengetahui orang-orang yang mendapat petunjuk.”*

(QS. An-Nahl: 125)

## **PERSEMBAHAN**

Dengan penuh rasa syukur kehadirat Allah SWT hasil penelitian ini saya persembahkan kepada:

1. Ayahanda Sugino dan Ibunda Sri Hastuti yang telah memberikan kasih sayang, motivasi, doa dan dukungannya demi keberhasilan putrinya untuk mewujudkan cita-cita dan masa depan.
2. Kakakku Kukum Purwanto dan adik-adikku Andi Prabowo dan Amri Adiansyah yang selalu mendoakan dan membuatku semangat menyelesaikan skripsi ini.
3. Semua sahabatku yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu namanya yang telah memberikan motivasi dan dukungan khususnya Jurusan S1 Perbankan Syariah.
4. Almamater IAIN Metro.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul *Peran Financing Officer dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Murabahah* pada PT BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur. Penulisan skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Peneliti mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membimbing dan membantu dalam penyelesaian skripsi ini, peneliti secara khusus mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag selaku Rektor IAIN Metro,
2. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,
3. Ibu Liberty, S.E.,MA selaku Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah (S1 PBS),
4. Ibu Hj. Siti Zulaikha, S.Ag.,MH selaku Dosen Pembimbing I, beliau dengan sabar membimbing dan memberi pengarahan di tengah kesibukannya.
5. Ibu Suraya Murcitaningrum, M.S.I selaku Dosen Pembimbing II, yang telah memberikan waktu, bimbingan, petunjuk, serta mengarahkan dan memberikan motivasi.

6. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.
7. Kedua orangtua, serta teman-teman seperjuangan S1 PBS dan semua pihak yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu.

Kritik dan saran peneliti harapkan untuk dapat memperbaiki dan meningkatkan kualitas penulisan skripsi ini. Semoga hasil penelitian skripsi ini dapat bermanfaat.

Metro, 25 Juli 2018



Winda Sari  
NPM. 141275210

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL .....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN .....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
ABSTRAK .....	v
HALAMAN ORISIONALITAS PENELITIAN .....	vi
HALAMAN MOTTO .....	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI .....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN .....	xv

### BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Pertanyaan Penelitian.....	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	5
1. Tujuan Penelitian .....	5
2. Manfaat Penelitian .....	5
D. Penelitian Relevan .....	6

### BAB II LANDASAN TEORI

A. Pemasaran .....	9
1. Pengertian Pemasaran .....	9
2. Bentuk-bentuk Promosi .....	10
3. Produk Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	12
B. <i>Financing Officer</i> .....	19
1. Pengertian <i>Financing Officer</i> .....	19

2. Etiket dan Etika <i>Financing Officer</i> Bank Syariah .....	20
3. Tugas <i>Financing Officer</i> .....	23
4. Peran <i>Financing Officer</i> .....	25

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

A. Jenis dan Sifat Penelitian .....	27
1. Jenis Penelitian .....	27
2. Sifat Penelitian .....	27
B. Sumber Data .....	28
1. Sumber Data Primer .....	28
2. Sumber Data Sekunder .....	29
C. Teknik Pengumpulan Data.....	30
1. Wawancara .....	30
2. Dokumentasi .....	31
D. Teknik Analisa Data .....	32

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	34
1. Profil PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur .....	34
2. Visi dan Misi PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur .....	39
3. Struktur Organisasi PT. BPRS Aman Syariah.....	40
B. Prosedur dan pelaksanaan Pemasaran Produk Pembiayaan <i>Murabahah</i> oleh <i>Financing Officer</i> .....	41
1. Prosedur Produk Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	41
2. Pelaksanaan Pemasaran Produk Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	46
C. Peran <i>Financing Officer</i> di PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur dalam Memasarkan Produk Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	48

## **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	56
B. Saran .....	57

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**

## **RIWAYAT HIDUP**

## DAFTAR GAMBAR

### Gambar

1. Struktur Organisasi PT. BPRS Aman Syariah ..... 38
2. Denah Lokasi PT. BPRS Aman Syariah ..... 40
3. Mekanisme Pembiayaan *Murabahah* PT. BPRS Aman Syariah ..... 43

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Surat Keputusan Pembimbing Skripsi
2. Alat Pengumpulan Data
3. Outline
4. Surat Izin Riset
5. Surat Tugas Penelitian
6. Surat Balasan Riset
7. Kartu Konsultasi Bimbingan

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Peran dalam “Kamus Besar Bahasa Indonesia” mempunyai arti pemain sandiwara (film), tukang lawak pada permainan makyong, perangkat tingkah yang diharapkan dimiliki oleh seorang yang berkedudukan di masyarakat.<sup>1</sup> Jadi, peran adalah sesuatu yang dilakukan atau perilaku seseorang yang penting bagi masyarakat dan peraturan yang membimbing seseorang dalam masyarakat. Seseorang yang berkedudukan atau berstatus sebagai *financing officer* disuatu Bank syariah memiliki peran untuk membina nasabah agar mendapatkan efisiensi dan optimalisasi dari setiap transaksi keuangan yang dilakukan tanpa meninggalkan tanggungjawab sebagai petugas Bank syariah.

Salah satu fungsi pokok Bank syariah adalah menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Perbankan Syariah Nomor 21 Tahun 2008.<sup>2</sup> Penyaluran pembiayaan merupakan salah satu bisnis utama dan oleh karena itu menjadi sumber pendapatan utama bank syariah. Sejalan dengan perkembangan perbankan syariah yang relatif baru di Indonesia, pembiayaan dengan segala jenis akad dan karakteristiknya masih belum dipahami dengan baik oleh masyarakat maupun pegawai bank syariah sendiri. Pemahaman yang baik akan sangat

---

<sup>1</sup>Kamus Besar Bahasa Indonesia, h.854

<sup>2</sup> Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

menentukan kualitas pembiayaan, yang pada gilirannya akan berdampak pada perolehan laba bank syariah tersebut.<sup>3</sup> Kualitas pembiayaan yang kurang atau bahkan memburuk, akan berdampak secara langsung pada penurunan pendapatan dan laba yang diperoleh bank syariah. Penurunan pendapatan dan laba tersebut selanjutnya menurunkan kemampuan bank syariah dalam menyalurkan pembiayaan lebih lanjut dan menjalankan bisnis lainnya.<sup>4</sup>

Bank Syariah adalah bank yang memiliki tekad untuk menumbuhkan jutaan masyarakat sehingga memiliki kehidupan yang baik. Produk pembiayaan yang dimiliki bersifat umum, dalam arti dapat memberikan seluruh produk pembiayaan perbankan yang ada, begitu pula dengan wilayah operasinya dapat dilakukan diseluruh wilayah.<sup>5</sup>

Memasarkan produk pembiayaan tersebut kepada masyarakat luas maka diperlukan staff perbankan salah satunya *financing officer* yang bertanggungjawab terhadap segala aktivitas keuangan, baik dari pengelolaan, transaksi, pencatatan, penerimaan maupun pengeluaran keuangan bank. Seorang *financing officer* dituntut ketelitian, keakuratan, dan kejujuran dalam menjalankan tugasnya.<sup>6</sup>

Pelaksanaan fungsi dan peran *financing officer* di perbankan syariah, maka perkembangannya akan semakin terwujud dengan didukung kemampuan dibidang pemasaran. Pemasaran merupakan suatu proses untuk

---

<sup>3</sup> M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h.78.

<sup>4</sup> M. Mursid. *Manajemen Pemasaran*. (Jakarta: PT. Bumi Aksara. 2014). h.53

<sup>5</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan* , (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2014), h. 23.

<sup>6</sup> Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia,2013), h.43.

memersepsi, memahami, menstimulasi, memenuhi kebutuhan target market yang telah dipilih secara khusus. Pemasaran juga dapat diartikan sebagai penyalarsan kemampuan perusahaan dengan kebutuhan para konsumen untuk mencapai tujuan perusahaan.<sup>7</sup> Tugas *financing officer* bukan hanya memasarkan tetapi juga melakukan pemantauan atas pembiayaan atau jasa yang diberikan kepada nasabah agar nasabah selalu memenuhi komitmen atas pembiayaannya.

PT. BPRS Aman Syariah memiliki bagian *financing officer* yang menjalankan tugas dan perannya dalam memasarkan pembiayaan *murabahah* kepada masyarakat. Kondisi di lapangan berdasarkan survey dengan Dedi Wahyudi selaku *financing officer* di PT. BPRS Aman Syariah bahwa pemasaran produk pembiayaan dilakukan dengan cara mengunjungi tempat calon nasabah yang dikenal dengan *door to door*, melalui brosur, komunikasi serta relasi.<sup>8</sup> Umpan balik dari *door to door*, brosur, komunikasi dan relasi tidak selamanya bisa berjalan mulus, biaya operasional menjadi tinggi, gaji, lembur dan intensif *financing officer* harus menjadi pertimbangan utama apakah sebanding antara target pencapaian atau tidak.

Wawancara dengan Sugiyanto selaku Direktur PT. BPRS Aman Syariah bahwa seorang *financing officer* memiliki target sebesar 300 juta dalam sebulan. Data tahun 2018 menunjukkan dari 104 nasabah pembiayaan terdapat 12 nasabah wanprestasi. *Financing officer* memasarkan dana dalam bentuk produk pembiayaan *murabahah*. *Murabahah* merupakan akad jual

---

<sup>7</sup>Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, s2009), h.217.

<sup>8</sup> Hasil Survey dengan Dedi Wahyudi selaku *Financing Officer* di PT. BPRS Aman Syariah, 3 Mei 2018 pukul 10.00 WIB.

beli yang seharusnya dalam penyediaan barang, bank yang membelikan barang tersebut seperti tanah, rumah, kendaraan. Kenyataannya, tidak semua nasabah mau dibelikan barang. Ketersediaan barang yang diinginkan nasabah harus menggunakan *wakalah* karena bisa menyebabkan ketidakcocokan antara bank dan nasabah, sehingga dalam hal ini untuk barang dagangan seperti baju, bank memberikan kuasa kepada nasabah (*wakalah*) untuk membeli sendiri dengan menyerahkan nota belanjaan yang tidak langsung kepada bank. Pembelian barang tersebut harus disinkronkan dengan keinginan nasabah.<sup>9</sup>

Berdasarkan aplikasi *murabahah* di PT. BPRS Aman Syariah didapatkan fakta masih kurang efektifnya *murabahah* murni. salah satu peran penting *financing officer* adalah memberikan pemahaman kepada nasabah mengenai aplikasi *murabahah* dengan menonjolkan aplikasi tersebut melalui pemasaran produk.

Berdasarkan uraian tersebut, peneliti bermaksud untuk menindak lebih lanjut peran *financing officer* yang dipraktikan oleh pelaksana lapangan dan permasalahan-permasalahan yang terjadi seputar itu, dalam rangka penulisan dengan judul “Peran *Financing Officer* Dalam Memasarkan Pembiayaan *Murabahah* (Studi Kasus PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur).

---

<sup>9</sup> Hasil Survey dengan Sugiyanto selaku Direktur PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur, 3 April 2018 pukul 09.00 WIB.

## **B. Pertanyaan Penelitian**

Melihat permasalahan yang ada dalam latar belakang masalah, maka timbul pertanyaan yaitu:

1. Bagaimana peran *financing officer* di PT. BPRS Aman Syariah dalam memasarkan pembiayaan *murabahah*?
2. Apakah peran *financing officer* dapat memberikan kontribusi terhadap Bank?

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Tujuan yang akan dicapai oleh peneliti dalam penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui peran *financing officer* di PT. BPRS Aman Syariah dalam memasarkan pembiayaan *murabahah*.
- b. Untuk mengetahui kontribusi dari peran *financing officer* di PT. BPRS Aman Syariah terhadap Bank.

### **2. Manfaat Penelitian**

#### **a. Secara Teoritis**

Memperluas wawasan mengenai peran *financing officer* dalam memasarkan pembiayaan *murabahah*. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam mengembangkan teori yang terkait dengan peran *financing officer* dalam memasarkan pembiayaan *murabahah*, serta dapat digunakan sebagai tambahan referensi untuk penelitian di masa yang akan datang.

## **b. Secara Praktis**

Secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai bahan masukan pengetahuan serta bahan bacaan bagi pihak-pihak yang ingin mengetahui peran *financing officer* dalam memasarkan pembiayaan *murabahah*. Pihak-pihak tersebut antara lain:

### 1) Bagi Pihak Bank

Penelitian ini dapat dijadikan masukan sebagai bahan informasi untuk menilai peran *financing officer* dalam memasarkan pembiayaan *murabahah*.

### 2) Bagi Pihak Lain

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan bagi nasabah yang ingin menabung maupun melakukan pembiayaan serta memanfaatkan jasa-jasa yang ada di bank syariah.

## **D. Penelitian Relevan**

Dibawah ini disajikan beberapa kutipan penelitian yang sebelumnya diantaranya:

1. Skripsi Ahmad Syakir “*Peran Account Officer dan Perkembangan Pembiayaan pada Perbankan Syariah*”. Mahasiswa IAIN Sumatera Utara Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam ini menjelaskan dengan rinci

mengenai peran *account officer* yang merupakan sosok marketing penting dalam produk pembiayaan. Sehingga kesimpulan yang didapat adalah dengan memberlakukan fungsi dan peranan seorang *account officer* di perbankan syariah, perkembangannya akan semakin terwujud. *Account officer* merupakan kunci utama dalam mendukung perkembangan pembiayaan bank syariah dan meningkatkan kemampuan sektor nyata dalam pekerjaan.<sup>10</sup>

2. Skripsi Rizam Wisnu Pamungkas “*Peran SO (Sales Officer) dalam Memasarkan Produk Unit Mikro di Bank BRI Syariah Kantor Cabang Malang*”. Mahasiswa Universitas Negeri Malang Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi ini menjelaskan dengan rinci mengenai peran SO (*Sales Officer*) bagi BRI Syariah ialah mengetahui nasabah potensial, menyampaikan informasi produk Mikro, memberikan pelayanan pada nasabah, melakukan riset, membantu menentukan nasabah dan strategi. Sehingga kesimpulan yang didapat adalah Pendukung kegiatan SO (*Sales Officer*) ialah terbinanya hubungan yang baik dengan banyak nasabah, banyaknya nasabah di dalam *Pipe Line* (data, nama, alamat, no telepon, jenis usaha, dan keterangan tambahan) dan penggunaan prinsip syariah.<sup>11</sup>
3. Skripsi Ifah Latifah “*Peranan Account Officer dalam Menekan Pembiayaan Bermasalah di PT. BPR Syariah Harta Insan*”

---

<sup>10</sup>Ahmad Syakir “*Peran Account Officer dan Perkembangan Pembiayaan pada Perbankan Syariah Tahun 2013*”. Skripsi IAIN Sumatera Utara Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Tahun 2013.

<sup>11</sup> Rizam Wisnu Pamungkas “*Peran SO (Sales Officer) dalam Memasarkan Produk Unit Mikro di Bank BRI Syariah Kantor Cabang Malang Tahun 2014*”. Skripsi Universitas Negeri Malang Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Tahun 2014.

*Karimah*". Mahasiswa Universitas Islam Negeri (UIN) Syarif Hidayatullah Jakarta Konsentrasi Perbankan Syariah Program Studi Muamalat (Ekonomi Islam) ini menjelaskan dengan rinci mengenai peran *Account Officer* bagi PT. BPR Syariah ialah sebagai ujung tombak bank dalam memasarkan produk, memiliki kecakapan menjual (*salesmanship*), melakukan pemantauan atas pembiayaan yang diberikan kepada nasabah. Sehingga kesimpulan yang didapat adalah *Account Officer* selalu memantau dan memonitoring perkembangan usaha para nasabah dengan cara wajib melakukan silaturahmi ke rumah nasabah minimal satu bulan sekali dan training setiap bulannya.<sup>12</sup>

Persoalan peran *financing officer* dalam memasarkan pembiayaan *murabahah* sebagai salah satu tugas staff pembiayaan belum didapatkan model promosi dengan biaya rendah dan diperlukannya *financing officer* yang pandai berbicara dibidang pemasaran yang dapat merangkul masyarakat untuk tertarik dengan pembiayaan yang disediakan oleh bank, dengan persaingan yang ketat dibidang perbankan khususnya bank syariah. Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu tersebut terletak pada kajian penelitian yaitu tentang peran dan marketing suatu bank syariah, serta perbedaanya terletak pada objek penelitian serta metode penelitian yang digunakan.

---

<sup>12</sup>Ifah Latifah "*Peranan Account Officer dalam Menekan Pembiayaan Bermasalah di PT. BPR Syariah Harta Insan Karimah*". Skripsi Universitas Islam Negeri (UIN) Syarif Hidayatullah Jakarta Konsentrasi Perbankan Syariah Program Studi Muamalat (Ekonomi Islam) Tahun 2008.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. *FINANCING OFFICER*

##### 1. Pengertian *Financing Officer*

*Financing officer* merupakan *point of contact* antara bank dan nasabah, yang harus memelihara hubungan dengan nasabah, dan wajib mengawasi seluruh kegiatan nasabah secara terus-menerus.<sup>13</sup> *Financing officer* harus mempunyai keterampilan yang bersifat teknis maupun pengetahuan yang bersifat teoritis, di samping mempunyai mental yang kuat dalam memasarkan pembiayaan mikro kepada masyarakat.

*Financing officer* harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:

- a. Sudah biasa dengan formuliran analisis dan cara menganalisis.
- b. Memiliki pengetahuan tentang pengertian yang tepat mengenai prinsip-prinsip pembiayaan.
- c. Memiliki mental yang kuat sehingga tidak mudah terpengaruh.
- d. Memiliki wawasan luas dalam bidang keuangan, manajemen, akuntansi, dan ekonomi.
- e. Mengetahui ketentuan dan larangan yang berlaku atas pembiayaan yang dimohon.

---

<sup>13</sup>VeithzalRivaidan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial*, h. 309.

- f. Mengetahui besar pembiayaan yang diminta dan untuk apa pembiayaan tersebut digunakan.<sup>14</sup>

*Financing officer* merupakan bagian dari petugas pembiayaan yang terdapat pada perbankan syariah. *Financing officer* tidak hanya menawarkan pembiayaan mikro tetapi juga menjalankan aktivitas pembiayaan sampai dengan penanganan pembiayaan macet.

## 2. Etiket dan Etika *Financing Officer* Bank Syariah

Etiket terkait dengan cara melakukan perbuatan yang tepat dalam kalangan tertentu yang tidak menyinggung orang lain. Etiket hanya berlaku untuk pergaulan dan bersifat relative. Suatu perbuatan yang dianggap tidak sopan oleh suatu kebudayaan dapat dianggap sopan oleh suatu kebudayaan lain, seperti penggunaan tangan kanan dan kiri.<sup>15</sup>

Profesi *Financing Officer* sering berhubungan dengan berbagai kalangan sehingga dituntut berperilaku sesuai standar etiket dan etika. Etiket yang dimaksud bukan sekedar tata cara berinteraksi dalam pergaulan, namun harus bermuatan etika, yaitu bagaimana seharusnya manusia bertindak berdasarkan norma agama sesuai perintah Allah SWT.

Seorang *Financing Officer* profesional menjunjung kode etik profesi, bekerja sesuai standard operating procedure, tidak merugikan bank dan nasabah serta pihak lain. Prinsip standar etika yang diterapkan

---

<sup>14</sup>*Ibid.*

<sup>15</sup>Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2015) h. 33.

oleh seorang *Financing Officer* harus mengacu pada empat sifat nabi yang meliputi<sup>16</sup>:

a. *Shiddiq*

Kejujuran merupakan sifat utama yang harus dimiliki Islamic banker. Seorang *financing officer* harus jujur dalam menjelaskan berbagai produk yang ditawarkan dengan menyampaikan kelebihan dan kekurangannya, biaya-biaya, risiko, dan konsekuensi pembiayaan yang diterima. Proses harus dikelola secara independen, transparan, dan tidak merugikan bank atau nasabah.

b. *Amanah*

*Amanah* bermakna bertanggungjawab dan menjunjung tinggi integritas. Model bisnis bank syariah yang berbasis bagi hasil memerlukan *financing officer* yang mampu menjalankan mandate investasi yang dilakukan oleh nasabah, agar dana yang diberdayakan optimal dalam bentuk pembiayaan pada sektor usaha yang halal dan menguntungkan.

c. *Tabligh*

Sifat *tabligh* seorang nabi adalah selalu menyampaikan pesan kenabian yang diterimanya. Dalam konteks ini, seorang *financing officer* harus bersifat *consultative* dalam memberikan masukan atau *advisory* yang mengarah pada perbaikan karena pebisnis memiliki

---

<sup>16</sup>Ibid. h.34

paradigma berbeda dengan bank meski mereka menguasai bidang usaha yang digeluti dibandingkan dengan *financing officer*.

Tabligh bermakna kemampuan komunikasi yang baik sehingga *financing officer* dapat mempraktikkan cara dan gaya komunikasi efektif dalam hal:

- 1) Penawaran produk sehingga mudah dipahami.
- 2) Diskripsi usulan pembiayaan kepada pejabat pemutus, komite pembiayaan, atau pihak lain yang memerlukan penjelasan.
- 3) Negoisasi untuk mencapai *win-win solution* dengan nasabah.
- 4) Membina hubungan baik dengan nasabah dalam rangka monitoring dan cross-selling.

d. *Fathanah*

*Fathanah* berarti cerdas, yakni memiliki kecakapan dan pengetahuan. Seorang *financing officer* harus menguasai produk yang ditawarkan, selain pengetahuan tentang keuangan, akuntansi, siklus usaha, peraturan perbankan, dan hukum yang terkait pembiayaan, serta masalah jaminan.

Seorang *financing officer* harus melakukan praktik sesuai kode etik profesi yang telah diatur oleh Ikatan Bankir Indonesia dalam “9 Prinsip Kode Etik Bankir Indonesia” yang dijadikan standar perilaku<sup>17</sup>:

- a. Seorang bankir patuh dan taat pada ketentuan perundang-undangan dan peraturan yang berlaku.

---

<sup>17</sup>Ibid. h.35.

- b. Seorang bankir melakukan pencatatan yang benar mengenai segala transaksi yang bertalian dengan kegiatan banknya.
- c. Seorang bankir menghindarkan diri dari persaingan yang tidak sehat.
- d. Seorang bankir tidak menyalahgunakan wewenangnya untuk kepentingan pribadi.
- e. Seorang bankir menghindarkan diri dari keterlibatan pengambilan keputusan dalam hal terdapat pertentangan kepentingan.
- f. Seorang bankir menjaga kerahasiaan nasabah dan banknya.
- g. Seorang bankir memperhitungkan dampak yang merugikan dari setiap kebijakan yang ditetapkan oleh banknya terhadap keadaan ekonomi, sosial, dan lingkungan.
- h. Seorang bankir tidak menerima hadiah atau imbalan yang memperkaya diri pribadi maupun keluarganya.
- i. Seorang bankir tidak melakukan perbuatan tercela yang dapat merugikan citra profesinya.

### **3. Tugas *Financing Officer***

*Financing officer* dalam melaksanakan kewajiban sebagai staff pembiayaan, mempunyai tugas sebagai berikut<sup>18</sup>:

- a. Mencari dan mendapatkan calon nasabah, serta merencanakan kunjungan-kunjungan ke calon nasabah.
- b. Melakukan penjualan produk pembiayaan kepada calon nasabah.

---

<sup>18</sup>Muhammad, *Sistem dan Prosedur*, h. 158.

- c. Menerapkan prinsip “*Know Your Customer*” dalam berhubungan dengan nasabah.
- d. Membuat laporan berkala kunjungan nasabah.
- e. Mengumpulkan dan meneliti data dan informasi nasabah dalam rangka memproses pemberian pembiayaan.
- f. Melaksanakan tugas secara jujur, obyektif, cermat, dan seksama.
- g. Melakukan analisis permohonan pembiayaan, dan analisis kelayakan pembiayaan dalam rangka memproses persetujuan pembiayaan.
- h. Menghindari diri dari pengaruh pihak-pihak yang berkepentingan dengan pemohon pembiayaan yang dapat merugikan bank.
- i. Melakukan pembinaan kepada nasabah pembiayaan.
- j. Memonitor pencairan dana pembiayaan maupun pelunasan pembiayaan.
- k. Memelihara hubungan baik dengan nasabah.
- l. Melakukan *cross-selling* produk-produk bank lainnya.
- m. Melakukan penagihan terhadap tunggakan pembiayaan, dan membuat surat peringatan kepada penunggak pembiayaan.<sup>19</sup>

Status sebagai *financing officer* dan kewajiban menjalankan tugas tersebut dilakukan guna mencapai kerjasama yang baik, sehingga target dapat terwujud serta untuk menjalankan sebuah peran. Dengan kejujuran dan pembinaan yang dilakukan, *financing officer* dapat

---

<sup>19</sup>Ahmad Subagyo, *Manajemen Operasi Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015), h. 27.

merangkul nasabah dan mendapatkan kepercayaan baik dari masyarakat maupun Bank. Kepercayaan adalah kunci dari aktivitas yang dilakukan *financing officer* baik dari Bank maupun untuk masyarakat.

#### 4. Peran *Financing Officer*

*Financing officer* memiliki fungsi ganda yaitu sebagai personil Bank yang harus bekerja di bawah peraturan dan tujuan Bank, sehingga dapat memberikan hasil kepada Bank, dan di pihak lain ia dituntut untuk memberikan kondisi yang paling baik untuk nasabahnya yang umumnya tercermin dari biaya yang harus dikeluarkan oleh nasabah.<sup>20</sup> Seorang *financing officer* dituntut untuk mengoptimalkan kedua sisi kepentingan tersebut. *Financing officer* mempunyai peranan sebagai berikut:

- a. Dalam melaksanakan kegiatan pembiayaan, khususnya dalam mempertimbangkan permohonan pembiayaan baru, setiap pembina pembiayaan senantiasa mempertimbangkan penyediaan dana untuk pemberian pembiayaan tersebut.
- b. Tanggungjawab teknis operasional dalam kegiatan pengelolaan dana terletak pada bidang Operasi, namun tanggungjawab pemasaran/marketing dana ada pada Bidang Pemasaran. Para pembina pembiayaan Kantor Pusat maupun Cabang ikut secara aktif melakukan usaha marketing untuk menghimpun dana masyarakat, baik pembiayaan maupun bukan pembiayaan dan secara aktif pula melakukan pemasaran untuk penyaluran dana yang dihimpunnya pada usaha-usaha yang prospektif dengan prioritas pada usaha yang mendukung penghimpunan dana.
- c. Setiap aparat pembiayaan berusaha untuk meningkatkan “*cross selling*” antara produk-produk yang bersifat dana modal/pembiayaan dengan produk-produk non dana yang bersifat jasa seperti jasa kiriman uang, atau jasa lainnya, tanpa mengabaikan risiko yang terkandung, dapat terhimpun tanpa menimbulkan biaya yang berarti.
- d. Setiap aparat pembiayaan dan pemasaran senantiasa mengupayakan penghimpunan dana-dana yang berasal dari nasabah/ calon nasabah

---

<sup>20</sup>Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan*, h. 5.

dan jaringannya baik berupa simpanan tabungan maupun dana-dana lainnya.

- e. Aparat pembiayaan memberikan perhatian terhadap jenis-jenis fasilitas yang memungkinkan dapat diperolehnya pembiayaan dari pihak lain, seperti dari stake holder, Shahibul Maal, serta Lembaga Keuangan lain dan atau Pemerintah.<sup>21</sup>

Peran *financing officer* menentukan apa yang diperbuat bagi masyarakat dan bank (PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur). Peran juga menentukan kesempatan-kesempatan yang diberikan oleh masyarakat kepada *financing officer*. *Financing officer* dapat memanfaatkan hal tersebut dengan baik guna memperoleh hasil yang maksimal, dan sebaliknya apabila kesempatan tersebut tidak dapat dimanfaatkan dengan baik oleh *financing officer* maka apa yang menjadi target tidak dapat dipenuhi.

## **B. Pemasaran**

### **1. Pengertian Pemasaran**

Pengertian pemasaran selalu berkembang dari waktu ke waktu. Dimulai dari pengertian pemasaran secara sederhana sampai dengan pemasaran dalam lingkungan persaingan bisnis yang semakin modern dan kompetitif. Pemasaran secara sederhana yaitu mengenalkan, mengingatkan, dan memastikan. Sedangkan pemasaran secara luas yaitu sebagai berikut<sup>22</sup>:

---

<sup>21</sup>*Ibid*,

<sup>22</sup>Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah, menanamkan Nilai dan Praktik Syariah dalam Bisnis Kontemporer*, (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 342.

- a. Pemasaran merupakan proses perencanaan konsep, harga, promosi, dan pendistribusian ide-ide barang maupun jasa untuk menciptakan pertukaran yang memuaskan individu dan tujuan organisasi.
- b. Pemasaran merupakan fungsi organisasi dan suatu set proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan, dan menyampaikan nilai kepada pelanggan dan untuk membangun hubungan pelanggan yang memberikan keuntungan bagi organisasi dan pihak-pihak yang berkepentingan terhadap organisasi.
- c. Pemasaran merupakan sekumpulan aktivitas dan fungsi manajemen dimana bisnis dan organisasi lainnya menciptakan pertukaran nilai di antara bisnis dan perusahaan itu sendiri dan para pelanggannya.

Jadi, pemasaran merupakan hal terpenting dalam suatu bank. Bank dapat bertahan dari usaha pemasaran yang merencanakan konsep, harga, promosi, mengingatkan, menyampaikan, dan membangun hubungan baik dengan masyarakat.

## **2. Bentuk-bentuk Promosi**

Promosi merupakan komponen yang dipakai untuk memberitahukan dan mempengaruhi pasar bagi produk perusahaan, sehingga pasar dapat mengetahui tentang produk yang diproduksi oleh perusahaan tersebut. Adapun kegiatan yang termasuk dalam aktivitas promosi diantaranya :

- a. *Advertising* (periklanan) ialah bentuk presentasi atau penyajian dan promosi mengenai ide, barang-barang, atau jasa yang dilakukan oleh

sponsor tertentu. Dalam kegiatan ini termasuk bentuk-bentuk iklan di media massa cetak maupun elektronik, papan reklame, spanduk, poster dan sebagainya.

- b. *Personal selling* adalah presentasi melalui percakapan satu atau dua orang penjual untuk tujuan melakukan penjualan. *Personal selling* dapat terjadi di toko, rumah-rumah, atau di tempat-tempat perusahaan yang dikunjungi oleh agen penjual.
- c. *Sales promotion* berarti promosi penjualan yaitu memberi dorongan kepada pembeli hanya mau membeli suatu produk dengan imbalan akan mendapat hadiah atau bonus tertentu. Hadiah-hadiah yang diberikan dapat dilakukan melalui undian, korting, atau jual obral.
- d. *Public relations*, tujuannya untuk memberi citra yang baik dari masyarakat terhadap perusahaan. Melalui *publicity* atau publisitas dapat dibentuk pandangan baik dan mencegah berita-berita negatif terhadap perusahaan. Contohnya dengan mengundang para wartawan berkunjung ke perusahaan, memberikan wawancara kemudian memuat berita tersebut di surat kabar tanpa pembayaran.<sup>23</sup>

Promosi di sini terkait dengan besaran biaya promosi dan kegiatan promosi yang akan dilakukan. Tujuan dari promosi adalah agar konsumen dapat mengetahui tentang produk tersebut dan pada akhirnya memutuskan untuk membeli produk tersebut. Ada 3 elemen penting dari sasaran atau target sebuah promosi, yaitu:

---

<sup>23</sup>Buchari Alam, *Kewirausahaan*, (Bandung : Alfabeta,2013), h.205.

- a. Pembentukan merek (*branding*)
- b. Layanan konsumen berupa komunikasi dan penyampaian sebuah informasi
- c. Menciptakan kesetiaan pelanggan<sup>24</sup>

Luas ruang lingkup kegiatan promosi dipengaruhi oleh macam-macam kegiatan yang dipergunakan. Dan kegiatan promosi dari perusahaan saingan merupakan faktor lain yang perlu dipertimbangkan oleh perusahaan dalam memasarkan produknya. Promosi yang dilakukan dalam perusahaan harus berdasarkan prinsip syariah yang menggambarkan secara riil apa yang ditawarkan dari produk-produk perusahaan tersebut.

### **3. Produk Pembiayaan *Murabahah***

Pembiayaan merupakan aktifitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana tersebut dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna.<sup>25</sup> Berdasarkan Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau

---

<sup>24</sup>Hendro, *Dasar-Dasar Kewirausahaan*, (Jakarta: Erlangga, 2011), h.392.

<sup>25</sup>Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta:Kencana, 2011), h.105.

tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.<sup>26</sup>

Hal senada juga disampaikan oleh Muhammad, bahwa pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang membutuhkan.<sup>27</sup> Pembiayaan atau penyaluran dana juga dikatakan sebagai transaksi penyediaan dana atau barang serta fasilitas lainnya kepada nasabah yang tidak bertentangan dengan syariat Islam dan standar akuntansi perbankan syariah serta tidak termasuk jenis penyaluran dana yang dilarang menurut ketentuan Bank Indonesia.<sup>28</sup>

Menurut Ascarya, dijelaskan bahwa dari sekian banyak produk pembiayaan bank syariah, tiga produk pembiayaan utama yang mendominasi portofolio pembiayaan bank syariah adalah pembiayaan modal kerja, pembiayaan investasi, pembiayaan barang dan properti. Akad-akad yang digunakan dalam aplikasi pembiayaan tersebut juga bervariasi dari pola bagi hasil, pola jual beli, ataupun pola sewa.<sup>29</sup> Perjanjian pembiayaan merupakan perikatan secara tertulis antara bank dengan nasabah pembiayaan dengan jenis akad yang disepakati. Perjanjian pembiayaan mengatur hak dan kewajiban para pihak sebagai akibat adanya transaksi pembiayaan.

---

<sup>26</sup>Ibid, h.106.

<sup>27</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 160.

<sup>28</sup>Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press Yogyakarta, 2008), h. 94.

<sup>29</sup>Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013). h.123.

Berdasarkan pengertian tersebut dapat dipahami bahwa pembiayaan merupakan piutang yang diberikan lembaga keuangan syariah yang memiliki dana kepada seseorang atau kelompok dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan seseorang atau kelompok yang dibiayai tersebut atas dasar kepercayaan atau kesepakatan antara kedua belah pihak, sehingga diharapkan pembiayaan tersebut dapat berjalan dengan lancar sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati serta tidak merugikan salah satu pihak.

Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah memberikan definisi tentang *murabahah* dalam penjelasan pasal 19 ayat (1) huruf d yang dimaksud akad *murabahah* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembelinya dan membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.<sup>30</sup>

*Murabahah* dalam praktik adalah apa yang diistilahkan dengan *bai al-murabahah liamir bisy-syira*, yaitu permintaan seseorang atau pembeli terhadap orang lain untuk membelikan barang dengan ciri-ciri yang ditentukan. Muhammad Syafii Antonio mendefinisikan *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *bai al-murabahah*, penjual harus memberi tahu harga

---

<sup>30</sup>Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2012), h. 136.

produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkatan keuntungan sebagai tambahannya.<sup>31</sup>

Menurut Ismail, *murabahah* adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian menjual kepada pihak pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang diharapkan sesuai jumlah tertentu.<sup>32</sup> Pembiayaan *murabahah* juga telah diatur dalam fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000 pada tanggal 1 April 2000 yang intinya menyatakan bahwa dalam rangka membantu masyarakat guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan dan berbagai kegiatan, bank syariah perlu memiliki fasilitas *murabahah* bagi yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembayarannya dengan harga yang lebih sebagai laba.<sup>33</sup>

Jadi, dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan *murabahah* adalah permohonan pembiayaan dengan suatu perjanjian jual beli antara penjual dan pembeli dan penjual memberitahukan harga barang tersebut dan berapa margin yang diinginkan oleh penjual, dengan adanya negosiasi antara penjual dan pembeli maka diperoleh suatu kesepakatan harga dengan tidak ada rasa saling keterpaksaan dan pembayarannya dapat dilakukan dengan cara tunai maupun angsuran.

---

<sup>31</sup>Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah...*, h. 101.

<sup>32</sup>Ismail, *Perbankan Syariah*, h. 138.

<sup>33</sup>Khotibul Umam, *Perbankan Syariah Dasar-Dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), h. 105.

a. Landasan Hukum Pembiayaan *Murabahah* yaitu:

1) Al-Qur'an

Ayat ini menunjukkan bolehnya melakukan transaksi jual beli dan *murabahah* merupakan salah satu bentuk dari jual beli. Dan firman Allah:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dengan jalan perniagaan/perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (QS. An-Nisaa:29).<sup>34</sup>

Bank syariah melandasi kegiatan penyaluran pembiayaan dengan Al-Qur'an dan hadist. Al-Qur'an sudah sangat jelas melarang riba. Dalam Al-Qur'an surat Al-Baqarah ayat 275 Allah SWT berfirman:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ٢٧٥

Artinya: “orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari

<sup>34</sup>QS. An-Nisaa (4) : 29

mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (tersebut) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal didalamnya.” (QS. Al-Baqarah: 275).<sup>35</sup>

b. Hadist

1) Hadist Nabi SAW:

عن ابي سعيد الخدري رضي الله عنه ان رسول الله صلى الله عليه  
واله وسلم قال : انما البيع عن تراض (رواه البيهقي وابن ماجه و  
صححه ابن حبان)

“Dari Abu Said al-Hudriyyi bahwa Rasulullah SAW. Bersabda: sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan atas dasar suka sama suka.” (HR. Al-Baihaqi, Ibnu Majah dan Sahih menurut Ibn Hibban).<sup>36</sup>

2) Hadits Nabi Riwayat Abd al-Raziq dari Zaid bin Aslam:

انه سئل رسول الله صلى الله عليه وسلم عن العربان في البيع فأحله  
“Rasulullah SAW, di tanya tentang urbun (uang muka)dalam  
jual beli, maka beliau menghalalkannya”

3) Sedangkan hadist rasul antara lain sebagai berikut:

ان النبي صلى الله عليه واله وسلم قال : ثلاث فيهن البركة : البيع  
إلى أجل، و المقارضة...  
“sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka;  
ada tiga hal yang mengandung berkah; jual beli tidak secara  
tunai, muqaradha....”<sup>37</sup>

---

<sup>35</sup>QS. Al-Baqarah : 275

<sup>36</sup>Ismail, *Perbankan Syariah*, h. 23.

<sup>37</sup>Faturrahman Djamil, *Penerapan Hukum Perjanjian dalam Transaksi di Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), h. 112.

Rukun dan Syarat *Murabahah* yaitu:

a. Rukun *Murabahah*

- 1) *Ba'i* adalah penjual. Penjual adalah pihak yang memiliki objek barang yang akan diperjualbelikan. Dalam perbankan syariah, maka pihak penjualnya adalah bank syariah.
- 2) *Masytari* adalah pembeli. Pembeli adalah pihak yang ingin memperoleh barang yang diharapkan, dengan membayar sejumlah uang tertentu kepada penjual. Pembeli dalam aplikasi bank syariah adalah nasabah.<sup>38</sup>
- 3) *Mabi* adalah barang yang diperjualbelikan. Merupakan barang yang akan digunakan sebagai objek transaksi jual beli. Objek ini harus ada fisiknya.
- 4) *Tsaman* adalah harga jual. Setiap transaksi jual beli harus disebutkan dengan jelas harga jual yang disepakati antara penjual dan pembeli.
- 5) *Ijab qabul* adalah pernyataan serah terima. Merupakan kesepakatan penyerahan barang dan penerimaan barang yang diperjualbelikan. Ijab qabul harus disampaikan secara jelas atau dituliskan untuk ditandatangani oleh penjual dan pembeli.<sup>39</sup>

---

<sup>38</sup>Ismail, *Perbankan syariah*, h. 136.

<sup>39</sup>Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management Teori, Konsep dan Aplikasi Panduan Praktis untuk Lembaga Keuangan Nasabah, Praktisi dan Mahasiswa*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2008), h. 146.

b. Syarat *Murabahah*

- 1) Syarat yang berakad (penjual dan pembeli) cakap hukum dan tidak dalam keadaan terpaksa.
- 2) Barang yang diperjualbelikan (*mabi*) tidak termasuk barang yang haram dan jenis maupun jumlahnya jelas.
- 3) Harga barang (*tsaman*) harus dinyatakan secara transparan (harga pokok dan komponen keuntungan) dan cara pembayarannya disebutkan dengan jelas.
- 4) Pernyataan serah terima (*ijab qabul*) harus jelas dengan menyebutkan secara spesifik pihak-pihak yang berakad.<sup>40</sup>

Apabila ada beberapa rukun dan syarat diatas tidak terpenuhi, maka pembiayaan yang bersifat *murabahah* ini dianggap tidak sah menurut syariah. Dikatakan sah menurut syariah itu jika didalam pembiayaan *murabahah* tersebut terdapat kesepakatan didalam akad tanpa memberatkan salah satu pihak, adanya keterbukaan serta bebas dari riba.

---

<sup>40</sup>*Ibid*, h. 147.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Jenis dan Sifat Penelitian**

##### **1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan itu sendiri adalah suatu penelitian yang memiliki tujuan untuk mempelajari secara intensif latar belakang dan keadaan sekarang dan interaksi lingkungan yang terjadi pada suatu keadaan sosial, individu, kelompok, lembaga, dan masyarakat.<sup>41</sup>

Berdasarkan definisi diatas, dapat dipahami bahwa penelitian ini adalah penelitian lapangan dimana peneliti ke lapangan untuk mempelajari dan menggali informasi tentang Peran *Financing Officer* di PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Murabahah.

##### **2. Sifat Penelitian**

Melihat dari permasalahan yang ada, maka penelitian ini bersifat *deskriptif*. Penelitian *deskriptif* adalah suatu metode dalam mencari fakta status kelompok manusia, suatu objek, suatu kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu peristiwa pada masa sekarang dengan interpretasi yang tepat.<sup>42</sup> Menurut Husein Umar, *deskriptif* adalah

---

<sup>41</sup>Husaini Usman, Purnomo Setiady Akbar, *Metodologi Penelitian Sosial*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2011), h. 4.

<sup>42</sup> Sedarmayanti, *Metodologi Penelitian*, (Bandung: Mandar Maju, 2002), h. 31.

menggambarkan sifat sesuatu yang berlangsung pada saat penelitian dilakukan dan memeriksa sebab-sebab dari suatu gejala tertentu.<sup>43</sup>

Peneliti dapat mengkaji persoalan secara objektif dari objek yang diteliti, dengan data-data yang diperlukan. Sifat penelitian ini dimaksudkan untuk menggambarkan Peran *Financing Officer* di PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Murabahah.

## **B. Sumber Data**

Menurut Sumadi Suryabrata, yang dimaksud dengan sumber data dalam penelitian adalah subjek data yang diperoleh dari sebuah penelitian.<sup>44</sup>

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini ada 2 (dua) yaitu:

### **1. Sumber Data Primer**

Sumber data primer adalah sumber data yang didapat dari sumber pertama yang langsung memberikan data kepada pengumpul.<sup>45</sup> Sumber data primer ini merupakan data yang langsung dan segera diperoleh dari sumber data untuk tujuan penelitian. Sumber data dalam penelitian ini adalah Direktur, *financing officer* dan nasabah yang terdapat pada PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur dengan menggunakan teknik *purpose sampling*.

---

<sup>43</sup> Husein Umar, *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, (Jakarta : PT.Raja Grafindo Persada,2009), h.22.

<sup>44</sup>Sumadi Suryabrata, *Metode Penelitian*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008), h. 38

<sup>45</sup>Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2011), h. 91.

*Purpose sampling* yaitu teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Pengambilan sampel menggunakan *purpose sampling* dilakukan secara sengaja dan telah sesuai dengan semua persyaratan sampel yang akan diperlukan.<sup>46</sup> Peneliti menggunakan teknik *purpose sampling* karena sampel tidak bisa ditentukan secara acak. Nasabah PT. BPRS Aman Syariah yang melakukan pembiayaan *murabahah* berjumlah 104 orang. Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Apa yang dipelajari dari sampel itu, kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi. Sampel yang diambil dari populasi harus benar-benar representatis (mewakili).<sup>47</sup>

Sampel dari penelitian ini adalah sebanyak 10 orang yang diambil dari populasi nasabah yang melakukan pembiayaan *murabahah* di PT. BPRS Aman Syariah. Peneliti menetapkan menggunakan teknik *proporsional sampling*. Peneliti menetapkan sample 10%<sup>48</sup> yaitu nasabah pada PT. BPRS Aman Syariah tahun 2018.

## 2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber data yang diperoleh melalui buku-buku pustaka, dokumen-dokumen yang merupakan hasil penelitian dari hasil laporan.<sup>49</sup> Dengan demikian sumber data sekunder adalah data yang diperoleh dari pihak lain yang terkait dengan sumber

---

<sup>46</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif R&D*, (Bandung: Alfabeta,2013), h.218-219.

<sup>47</sup> *Ibid.*, h.81.

<sup>48</sup> Burhan Bungil, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, (Kencana Prenada Media Group: Jakarta, 2005), h. 125.

<sup>49</sup> Beni Ahmad Saebani, *Metode Penelitian*, (Bandung: CV. PustakaSetia, 2008), h.93.

primer penelitian. Sumber data sekunder yang digunakan peneliti meliputi buku *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah* karangan Ikatan Bankir Indonesia, *Manajemen Pemasaran* karangan M Mursid, buku *Sistem Dan Prosedur Operasional Bank Syariah* karangan Muhammad, buku *Akad & Produk Bank Syariah* karangan Ascarya dan kepustakaan ilmiah lainnya yang terkait dengan *Financing Officer* dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Murabahah.

### C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan cara mengumpulkan data yang dibutuhkan untuk menjawab rumusan masalah penelitian. Teknik kualitatif menghasilkan deskripsi lisan untuk menggambarkan kekayaan dan kompleksitas kejadian yang terjadi dalam rancangan alamiah dari sudut pandang partisipan.<sup>50</sup> Menurut Juliansyah Noor, cara pengumpulan data dapat menggunakan teknik wawancara (*interview*), pengamatan (*observation*), studi dokumentasi dan *focus group discussion* (FGD).<sup>51</sup>

Metode teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan adalah:

#### 1. Wawancara

Wawancara merupakan kegiatan atau metode pengumpulan data yang dilakukan dengan bertatap langsung responden, sama seperti

---

<sup>50</sup> Uhar Suharsa Putra, *Metode Penelitian Kuantitati, Kualitatif, dan Tindakan*, (Bandung: Rafika Aditama, 2012), h. 208.

<sup>51</sup> Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2011), h. 138.

penggunaan daftar pertanyaan. Menurut sifatnya, interview dibagi atas 5 bagian yaitu:

- a. Interview tidak terpimpin
- b. Interview terpimpin atau terawasi
- c. Interview bebas terpimpin
- d. Interview individual atau pribadi
- e. Interview kelompok, *free talk*, diskusi.<sup>52</sup>

Metode wawancara yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah metode wawancara bebas terpimpin, yaitu pedoman wawancara yang sudah memiliki rambu-rambu pertanyaan dan dikembangkan.<sup>53</sup> Metode ini peneliti gunakan untuk menghindari pembicaraan yang menyimpang dari permasalahan yang diteliti. Peneliti mengajukan beberapa pertanyaan yang telah dirancang APD (Alat Pengumpulan Data). Peneliti melakukan wawancara kepada Sugiyanto selaku Direktur, Rosita dan Dedi Wahyudi selaku *financing officer*, dan 10 nasabah pembiayaan *murabahah* di PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur.

## 2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan suatu metode pengumpulan data yang telah berlalu, baik tulisan maupun gambar. Teknik dokumentasi ini mengharuskan seorang peneliti untuk mempelajari catatan-catatan mengenai data Responden.<sup>54</sup> Dokumentasi juga merupakan cara yang

---

<sup>52</sup> Moehar Daniel, *Metode Penelitian Sosial Ekonomi*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2003), h. 143.

<sup>53</sup> *Ibid.*

<sup>54</sup> Abdurrahman Fathoni, *Metode Penelitian dan Dan Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: Rinika Cipta, 2011), h. 113.

digunakan untuk mengumpulkan data berupa data-data tertulis yang mengandung keterangan dan penjelasan serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian.

Dokumentasi digunakan sebagai teknik pengumpulan data untuk penelitian ini guna mendapatkan data yang diperlukan secara maksimal. Dalam penelitian ini data yang dicari dan dikumpulkan oleh peneliti berupa profil bank, visi dan misi BRI KCP Metro, brosur produk bank, serta dokumentasi *financing officer* yang ada kaitannya dengan judul penelitian.

#### **D. Teknik Analisa Data**

Teknik analisa data adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, dan memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mencari dan menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskannya yang dapat diceritakan kepada orang lain.<sup>55</sup>

Penelitian ini menggunakan analisis data kualitatif berangkat dari pendekatan fenomena-fenomena logis. Menurut Lexy J. Moleong mengutip pendapat Bagdon yang dipaparkan dalam bukunya yang berjudul *Metode Penelitian Kualitatif*, bahwa analisis data kualitatif adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mencari dan

---

<sup>55</sup>Lexy J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2012), h.248.

menemukan pola, menemukan apa yang penting dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain.<sup>56</sup>

Data yang telah terkumpul dianalisis secara induktif dan berlangsung secara terus menerus. Analisis data yang dilakukan meliputi mereduksi data, menyajikan data, display data, menarik kesimpulan dan melaksanakan verifikasi. Mendukung analisa tersebut, peneliti menggunakan metode berfikir induktif, yaitu berangkat dari data-data khusus dan fakta empiris di lapangan disusun, diolah, dikaji kemudian ditarik maknanya dalam bentuk pernyataan atau kesimpulan yang bersifat umum.<sup>57</sup>

Metode induktif digunakan untuk menilai fakta-fakta empiris, kemudian dicocokkan dengan landasan yang ada. Induktif pada penelitian ini artinya peneliti akan menyampaikan serta menggambarkan suatu fakta konkret kedalam sebuah kesimpulan umum mengenai Peran *Financing Officer* di PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Murabahah.

---

<sup>56</sup>*Ibid.*

<sup>57</sup>Nana Sudjana, *Tuntunan Penyusunan Karya Ilmiah*, (Bandung: Sinar Baru Algensindo, 2011), h. 7.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

##### 1. Profil PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia didorong oleh 4 (empat) alasan utama yaitu : pertama adanya kehendak sebagian masyarakat untuk melaksanakan transaksi perbankan atau kegiatan ekonomi secara umum yang sejalan dengan nilai dan prinsip syariah, khususnya bebas riba sesuai dengan fatwa MUI. Kedua adanya keunggulan system operasional dan produk perbankan syariah yang antara lain mengutamakan pentingnya moralitas, keadilan dan transparansi dalam kegiatan operasional perbankan syariah. Ketiga adanya Pengawasan dan Pembinaan dari Bank Indonesia sehingga kelangsungan Perbankan Syariah tetap terjaga. Keempat adanya Lembaga Penjamin Simpanan.<sup>58</sup>

Keempat alasan tersebut berlaku pula di wilayah Kabupaten Lampung Timur, maka beberapa tokoh praktisi Lembaga Keuangan Mikro Syariah (BMT) di Sekampung bercita-cita mendirikan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dengan nama PT. BPRS Aman Syariah. BPRS sebagai Community bank yaitu bank yang fokus melayani masyarakat di wilayah cakupannya layanannya, dengan menerapkan strategi bersaing yang memanfaatkan potensi muatan lokal (*local content*) dengan berbagai dimensi. Pendirian PT.BPRS Aman Syariah

---

<sup>58</sup>Dokumentasi, diambil pada tanggal 04 Juli 2018, Pukul 10.00 WIB.

dengan potensi muatan lokal yaitu Permodalan, Penghimpunan Dana, Penyaluran Dana, Pengurus, Pegawai adalah berasal dari masyarakat Lampung Timur khususnya yang berdomisili di Kecamatan Sekampung.<sup>59</sup>

Berdirinya PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur dilatarbelakangi karena 4 (empat) alasan, yaitu keinginan masyarakat untuk bertransaksi secara syariah, keunggulan sistem operasional yang berbasis syariah dalam rangka mengedepankan moralitas sehingga diharapkan menjadikan solusi dan alternatif masyarakat dalam bertransaksi dengan penuh keadilan dan transparansi, adanya pengawasan dan pembinaan dari Bank Indonesia (BI) ataupun Otoritas Jasa Keuangan (OJK) serta adanya lembaga penjamin simpanan. Dengan berlandaskan UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah dan PBI No.11/23/PBI/2009 tanggal 1 Juli 2009 tentang Bank Pembiayaan Rakyat Syariah serta SE BI No. 11/34/DPbS tanggal 23 Desember 2009 perihal Bank Pembiayaan Rakyat Syariah, maka di Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur direncanakan mendirikan PT. BPRS Aman Syariah sebagai community bank. Sesuai dengan PBI No.11/23/PBI/2009 BPRS hanya dapat didirikan dengan izin Bank Indonesia yaitu izin prinsip dan izin usaha. Izin prinsip salah satunya adanya studi kelayakan mengenai peluang pasar dan potensi ekonomi.<sup>60</sup>

---

<sup>59</sup>Dokumentasi, diambil pada tanggal 04 Juli 2018, Pukul 10.00 WIB.

<sup>60</sup>Dokumentasi, diambil pada tanggal 04 Juli 2018, Pukul 10.00 WIB.

PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur didirikan berdasarkan Rapat Calon Pemegang Saham pada tanggal 17 Maret 2012 oleh 17 orang calon pemegang saham PT BPRS Aman Syariah Lampung Timur. Mendapatkan badan hukum PT berdasarkan Akta Pendirian PT BPRS Aman Syariah Lampung Timur No. 15 tanggal 11 Pebruari 2014 oleh Notaris Abadi Riyantini, Sarjana Hukum dan pengesahan Badan Hukum PT dari Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia (Menkumham) Nomor : AHU-10.01982.PENDIRIAN-PT.2014 tanggal 13 Pebruari 2014 serta Surat Otoritas Jasa Keuangan Nomor : S-2/PB.1/2014 tentang Pemberian Izin Prinsip Pendirian PT BPRS Aman Syariah pada tanggal 28 Januari 2014 dan Mulai beroperasi pada tanggal 30 Desember 2014 berdasarkan Surat Otoritas Jasa Keuangan Nomor : S-237/PB.131/2014 tentang Pemberian Izin Usaha pada tanggal 30 Desember 2014. Operasioanal PT.BPRS Aman Syariah Lampung Timur dikelelola oleh Direksi dan jajaran karyawan dan diawasi oleh Dewan Komisaris.

Hasil pengelolaan yang dilakukan oleh Direksi dan pengawasan yang dilakukan Dewan Komisaris serta pengawasan secara syariah oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) dilaporkan dalam Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS).<sup>61</sup>PTBPRS Aman Syariah merupakan badan usaha yang berbentuk Perseroan Terbatas (PT) dan BPRS merupakan singakatan dari Bank Pembiayaan Rakyat Syariah sedangkan Aman Syariah merupakan nama dari badan usaha tersebut. PT BPRS Aman

---

<sup>61</sup>Dokumentasi, *Anggaran Dasar PT BPRS Aman Syariah*, diambil pada tanggal 04 Juli 2018, Pukul 10.00 WIB.

Syariah merupakan badan usaha dalam bidang perbankan syariah yaitu mengenai pembiayaan dan simpanan pola syariah.

Perkembangan PT. BPRS Aman Syariah Lampung pada saat peneliti melakukan penelitian pada PT BPRS Aman Syariah Lampung Timur Provinsi Lampung. Jumlah pengurus PT BPRS Aman Syariah sebanyak 6 (enam) orang dan karyawan sebanyak 20 (dua puluh) orang serta nasabah tabungan sebanyak 1.775 orang, dan nasabah pembiayaan sebanyak 375 orang.<sup>62</sup> Letak geografis Kantor PT. BPRS Aman Syariahterletak di Dusun IV Desa Sumbergede Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur Provinsi Lampung. Lokasi kantor PT BPRS Aman Syariah sangat strategis karena berada pada jalan utama desa Sumbergede yang ramai dilalui masyarakat.

Adapun kantor PT BPRS Aman Syariah mempunyai batas-batas sebagai berikut:

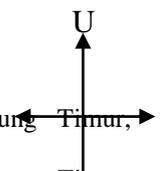
- a. Sebelah Utara berbatasan dengan tanah milik Hi. Mahfud, S.Ag,MH.
- b. Sebelah Timur berbatasan dengan Tanah milik Hi. Nur.
- c. Sebelah Selatan berbatasan dengan jalan raya Sekampung dan Desa Giri Klopomulyo.
- d. Sebelah Barat berbatasan dengan tanah milik Bapak Elvin.<sup>63</sup>

Denah Lokasi kantor PT. BPRS Aman Syariah Kabupaten Lampung Timur Tahun 2016

---

<sup>62</sup>Eka Wulandari, Customer Service PT BPRS Aman Syariah Lampung  
*Wawancara*, 04 Juli 2018, Pukul 10.00 WIB.

<sup>63</sup>Eka Wulandari, Customer Service PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur,  
*Wawancara*, 04 Juli 2018, Pukul 10.00 WIB.





Dilihat dari deah lokasi dapat disimpulkan bahwa letak kantor PT. BPRS Aman Syariah sangat startegis, karena terletak dipinggir jalan raya Sumbergede yang merupakan jalan utama Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur.<sup>64</sup>

## 2. Visi dan Misi PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur

Tujuan Pendirian PT. BPRS Aman Syariah Lampung yaitu untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat di wilayah Lampung Timur dan sekitarnya melalui :

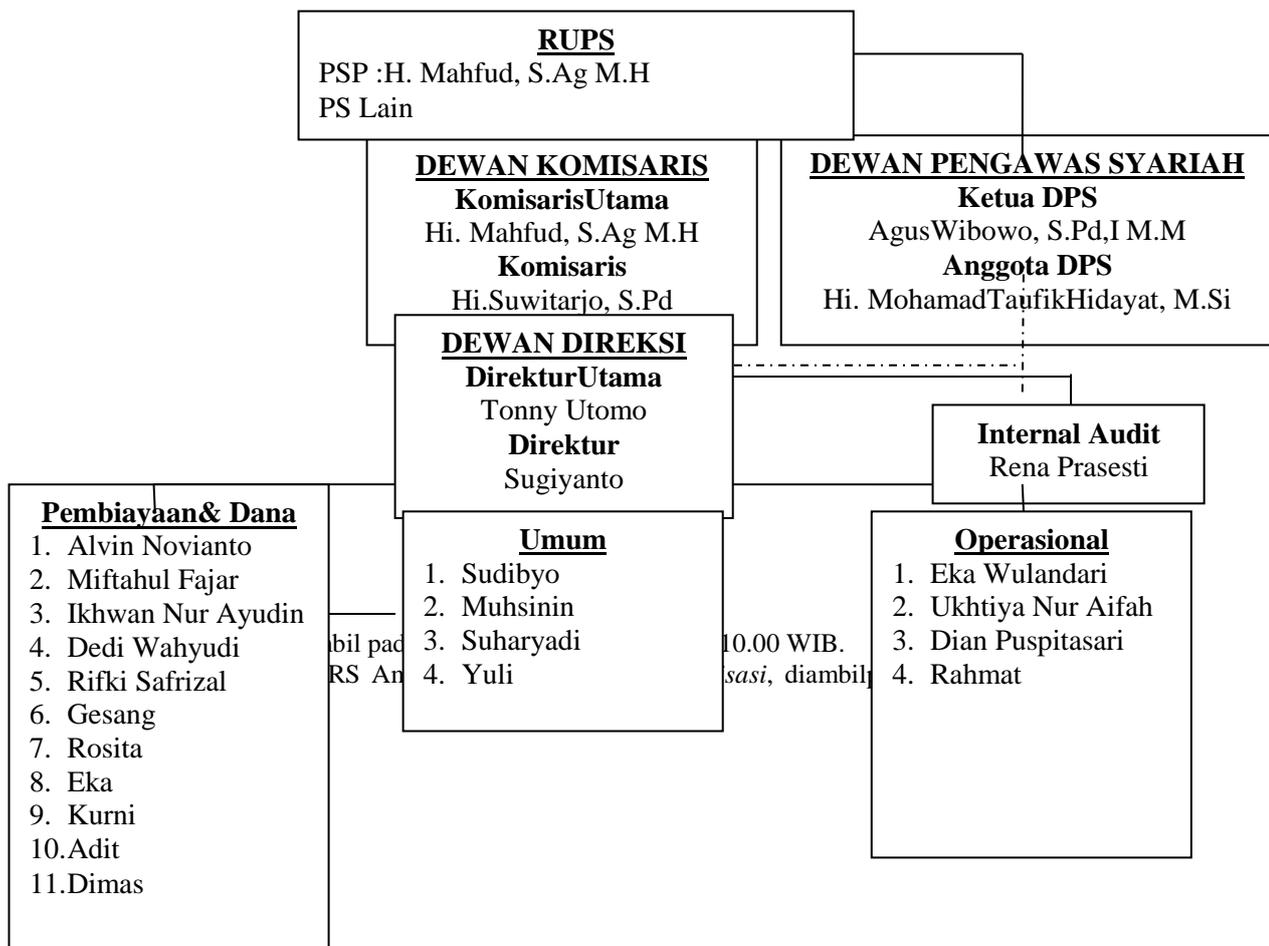
- a. Pemberian pelayanan jasa perbankan bagi pengusaha kecil di pedesaan yang mudah, aman, Islami dengan prinsip bank yang sehat dan sesuai dengan peraturan yang berlaku.
- b. Membuka dan memperluas lapangan dan kesempatan kerja bagi masyarakat.
- c. Berpartisipasi dalam upaya memberantas para pelepas uang (rentenir).

<sup>64</sup>Dokumentasi, diambil pada tanggal 04 Juli2018, Pukul 10.00 WIB.

- d. Terciptanya ukhuwah Islamiyah yang semakin berkualitas baik antara nasabah dengan BPR Syariah sebagai pelaksana amaliah, maupun di antara nasabah BPR Syariah.
- e. Mendidik masyarakat untuk selalu memikirkan masa depan dan tidak hanya menguntungkan kepada nasib, namun lebih menekankan kepada usaha.<sup>65</sup>

### 3. Struktur Organisasi PT. BPRS Aman Syariah

#### SUSUNAN ORGANISASI PT BPRS AMAN SYARIAH KABUPATEN LAMPUNG TIMUR 2016.<sup>66</sup>



Bagan struktur organisasi PT. BPRS Aman Syariah di atas dapat diketahui bahwa struktur organisasi tertinggi PT. BPRS Aman Syariah adalah Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) yang membawahi Dewan Komisaris H. Mahfud, S.Ag.,MH dan H. Suwitarjo, S.Pd.I. Dewan Direksi Tonny Utomo dan Sugiyanto, Dewan Pengawas Syariah (DPS) H. Agus Wibowo, S.Pd.I, M.M dan H. Mohamad Taufik Hidayat, M.Si. Dalam pengelolaannya Dewan Direksi membawahi Bagian Operasional, Bagian Umum dan SDM serta Bagian Marketing Penyaluran dan Pendanaan, selain itu membawahi Internal Audit.<sup>67</sup>

## **B. Prosedur dan pelaksanaan Pemasaran Produk Pembiayaan *Murabahah* oleh *Financing Officer***

### 1. Prosedur Produk Pembiayaan *Murabahah*

Prosedur Produk Pembiayaan *Murabahah* yang dilakukan *financing officer* mencakup kebijakan-kebijakan sebagai berikut:

- a. Prinsip kehati-hatian pembiayaan yang berisi tentang cara dan bagaimana menganalisa pembiayaan yang baik.
- b. Organisasi dan prosedur pembiayaan yang berisi tentang pejabat yang berwenang dalam keputusan pembiayaan dan prosedur pembiayaan.
- c. Kebijakan persetujuan pembiayaan oleh komite yang berisikan tentang kebijakan plafond, jangka waktu dan jaminan pembiayaan.
- d. Dokumentasi dan administrasi pembiayaan yang berisi tentang kelengkapan akad dan administrasi pembiayaan

---

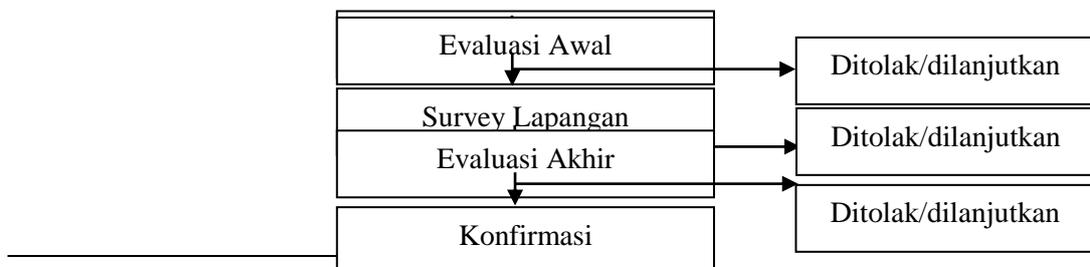
<sup>67</sup>Sugiyanto, Direktur PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur, *Wawancara*, 04 Juli 2018, Pukul 09.30 WIB

- e. Penyelesaian pembiayaan bermasalah berisi tentang langkah-langkah penanganan pembiayaan bermasalah.
- f. Kebijakan tentang mekanisme pembiayaan *murabahah*. Kelayakan pemberian pembiayaan *murabahah*.<sup>68</sup>

Proses administrasi pembiayaan *murabahah* yang dilakukan *financing officer* pada PT. BPRS Aman Syariah sebagai berikut :

- a. Menganalisa awal permohonan pembiayaan nasabah.
- b. Melakukan survey lapangan dengan melihat langsung lokasi tempat tinggal, jenis usaha dan jaminan nasabah.
- c. Melakukan analisa akhir dengan membuat proposal permohonan oleh petugas lapangan atas hasil survey yang dilakukan.
- d. Melakukan keputusan melalui rapat komite dengan putusan disetujui atau ditolak.
- e. Melakukan konfirmasi dengan memberikan Surat Persetujuan Pemberian Pembiayaan (SP3) kepada nasabah.
- f. Pengikatan dan pemberian wakalah serta penyediaan barang.
- g. Akad dan do'a.<sup>69</sup>

Mekanisme pembiayaan *murabahah* oleh *financing officer* pada PT. BPRS Aman Syariah dapat digambarkan sebagai berikut:



<sup>68</sup>Standar Operasional Prosedur PT BPRS Aman Syariah, diambil pada tanggal 04 Juli 2018, Pukul 11.00 WIB.

<sup>69</sup>Dedi Wahyudi, *Financing Officer* PT BPRS Aman Syariah Lampung Timur, Wawancara, 04 Juli 2018, Pukul 10.30 WIB.



Pelaksanaan dokumentasi dan administrasi juga telah diarsipkan dengan baik dan rapi.<sup>70</sup>Jadi, proses administrasi pembiayaan *murabahah* adalah untuk mengukur sejauh mana kemampuan *financing officer* sehingga berpengaruh terhadap pencapaian target pembiayaan.

*Financing officer* juga memeriksa beberapa hal terkait dengan usaha calon nasabah agar mendapatkan informasi yang akurat dan valid guna untuk mengambil keputusan, yaitu:

- a. Legalitas izin usaha calon nasabah.
- b. Memeriksa sistem pengelolaan dan struktur organisasi perusahaan.
- c. Kemampuan perusahaan dalam produksi barang serta mengetahui bagaimana proses produksinya.
- d. Memeriksa kemampuan perusahaan nasabah dalam memasarkan barang produksinya.
- e. Memeriksa pertumbuhan serta kemampuan dalam pengelolaan keuangan.
- f. Memeriksa nilai jaminan.
- g. Memeriksa pengaruh perusahaan nasabah terhadap lingkungan masyarakat.<sup>71</sup>

Jadi, *financing officer* sudah melakukan analisa terhadap pembiayaan yang bertujuan untuk meminimalisir kemungkinan-kemungkinan yang mungkin terjadi yang tidak layak serta memperoleh informasi yang valid sebelum pembiayaan itu diputuskan.

Proses evaluasi pada PT. BPRS Aman Syariah dilakukan oleh *financing officer* dan hasil evaluasi dilaporkan kepada Direksi.<sup>72</sup> Evaluasi

---

<sup>70</sup>Sugiyanto, Direktur PT BPRS Aman Syariah Lampung Timur, *Wawancara*, 04 Juli 2018, Pukul 09.30 WIB

<sup>71</sup>Rosita, *Financing Officer* PT BPRS Aman Syariah Lampung Timur, *Wawancara*, 04 Juli 2018, Pukul 11.00 WIB.

yang dilakukan *financing officer* terhadap kebijakan pembiayaan *murabahah* adalah untuk mengetahui apakah kebijakan tersebut efektif atau tidak dalam rangka pencapaian target pembiayaan.

Pengikatan atau pengamanan pembiayaan *murabahah* dilakukan dengan cara kerjasama yaitu pihak notaris dalam pengikatan perjanjian pembiayaan dan menjalin kerjasama dengan asuransi guna untuk mengantisipasi kerugian pembiayaan atas meninggalnya nasabah.<sup>73</sup>

Jadi, pengamanan pembiayaan *murabahah* dilakukan dengan pengikatan notaris dan asuransi, pengaman ini bertujuan untuk meminimalisir kerugian yang disebabkan dengan kecurangan nasabah dan meninggalnya nasabah.

Kegiatan pemantauan dan pengawasan pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh PT. BPRS Aman Syariah hanya melakukan monitoring melalui telepon oleh bagian marketing (*financing officer*).<sup>74</sup> Pemantauan dan pengawasan pembiayaan *murabahah* bertujuan untuk memantau terhadap pembayaran kewajiban nasabah akan pembiayaan yang diterimanya. Sehingga diharapkan adanya pemantauan terhadap pembiayaan dapat mengetahui sedini mungkin masalah yang timbul, sehingga pihak PT. BPRS Aman Syariah segera mencari solusi penyelesaiannya.

## 2. Pelaksanaan Pemasaran Produk Pembiayaan *Murabahah*

Wawancara dengan Dedi Wahyudi bahwa pemasaran produk pembiayaan dilakukan dengan cara mengunjungi tempat calon nasabah yang dikenal dengan *door to door*, radio, brosur, koran, komunikasi serta edukasi. Target yang harus dicapai adalah sebesar 300 juta dalam sebulan. Data tahun 2018 menunjukkan dari 104 nasabah pembiayaan *murabahah* terdapat 12 nasabah wanprestasi. *Murabahah* merupakan akad jual beli yang seharusnya dalam penyediaan barang, bank yang membelikan barang tersebut seperti tanah, rumah, kendaraan. Kenyataannya, tidak semua nasabah mau dibelikan barang.<sup>75</sup>

Ketersediaan barang yang diinginkan nasabah harus menggunakan *wakalah* karena bisa menyebabkan ketidakcocokan antara bank dan

---

<sup>72</sup>Sugiyanto, Direktur PT BPRS AmanSyariah Lampung Timur, *Wawancara*, 04 Juli 2018, Pukul 09.30 WIB

<sup>73</sup>Rosita, *Financing Officer* PT BPRS Aman Syariah Lampung Timur, *Wawancara*, 04 Juli 2018, Pukul 11.00 WIB.

<sup>74</sup>DediWahyudi, *Financing Officer* PT BPRS Aman Syariah Lampung Timur, *Wawancara*, 04 Juli 2018, Pukul 10.30 WIB.

<sup>75</sup> Dedi Wahyudi, *Financing Officer* di PT. BPRS Aman Syariah, *Wawancara*, 04 Juli 2018 pukul 10.30 WIB.

nasabah, sehingga dalam hal ini untuk barang dagangan seperti baju, bank memberikan kuasa kepada nasabah (*wakalah*) untuk membeli sendiri dengan menyerahkan nota belanjaan yang tidak langsung kepada bank. Pembelian barang tersebut harus disinkronkan dengan keinginan nasabah<sup>76</sup>

*Financing officer* tidak hanya melakukan pemasaran produk pembiayaan *murabahah*, tetapi juga melakukan proses analisa pembiayaan. Tujuan dari analisa pembiayaan ini adalah untuk mengetahui kelayakan nasabah sehingga akan berdampak terhadap pencapaian target pembiayaan *murabahah* yang memiliki kualitas aktiva produktif yang baik, karena jika kualitas aktiva produktif itu baik, maka akan berdampak kepada pendapatan *murabahah* yang besar pula.<sup>77</sup>

Pemasaran produk pembiayaan *murabahah* yang dilakukan *financing officer* menggunakan strategi dalam mencapai tujuan atau target pembiayaan *murabahah* dan pendapatan pada tahun 2018. *Financing officer* menerapkan strategi pemasaran sebagai berikut:

- a. Memberikan pelatihan kepada karyawan dan edukasi kepada masyarakat terkait kelebihan dan kemudahan pemberian pembiayaan *murabahah*, syarat dan rukun pembiayaan *murabahah*.
- b. Melakukan promosi dengan cara *door to door*, brosur, koran dan radio.
- c. Memberikan bonus/insentif sebesar 1 % dari margin yang diperoleh kepada karyawan yang memiliki prestasi dan memiliki kinerja yang baik dan memberikan sanksi berupa surat peringatan satu hingga surat peringatan tiga kepada karyawan yang melanggar atau kinerjanya buruk.
- d. Memberikan pelayanan kepada nasabah.<sup>78</sup>

---

<sup>76</sup>*Ibid*,

<sup>77</sup>Sugiyanto, Direktur PT. BPRS AmanSyariah Lampung Timur, *Wawancara*, 04 Juli 2018, Pukul 09.30 WIB

<sup>78</sup>*Ibid*,

Strategi pencapaian pembiayaan *murabahah* adalah dengan memberikan pelatihan, promosi memberikan bonus dan pelayanan, karena hal tersebut dapat mempengaruhi terhadap pencapaian target pembiayaan.

### **C. Peran *Financing Officer* di PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur dalam Memasarkan Produk Pembiayaan *Murabahah***

Tugas *financing officer* adalah mencari dan mendapatkan calon nasabah, serta merencanakan kunjungan-kunjungan ke calon nasabah dengan memasarkan produk pembiayaan *murabahah*. *Financing officer* juga berperan dalam menentukan apa yang diperbuat bagi masyarakat dan bank (PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur). Peran juga menentukan kesempatan-kesempatan yang diberikan oleh masyarakat kepada *financing officer*.<sup>79</sup>

Pembiayaan merupakan salah satu produk penyaluran dana yang memiliki komposisi terbesar pada komposisi asset dan aktiva produktif yang kualitasnya sangat ditentukan oleh kualitas analisa, ketepatan dan efektifnya penyaluran pembiayaan yang dilakukan. Pembiayaan yang dikelola *financing officer* yaitu pembiayaan dengan transaksi jual beli seperti: *murabahah*, *istishna*, *salam*, *ijarah* multijasa dan kegiatan lain yang lazim dilakukan PT. BPRS AmanSyariah Lampung Timur sepanjang disetujui oleh Dewan Pengawas Syariah.<sup>80</sup>

Produk penyaluran pembiayaan *murabahah* dilakukan dengan 3 prinsip yaitu prinsip jual-beli, bagi hasil, ijarah atau sewa. Produk-produk tersebut akan ditempatkan pada segmentasi bisnis baik bisnis kecil maupun menengah seperti: industri kecil, perdagangan kecil, jasa konstruksi, koperasi syariah, lembaga pendidikan dan pegawai pemerintah atau swasta. Segmentasi bisnis pertanian seperti: tanaman pangan rakyat, perkebunan, hortikultura, perikanan dan peternakan dari produksi sampai marketing.<sup>81</sup>

*Financing officer* dalam menyalurkan pembiayaan *murabahah* lebih dominan kepada UKM dari pada Pegawai Negeri Sipil (PNS) atau pengusaha. Penempatan dana masyarakat pada aktiva produksi adalah merupakan sumber penghasilan PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur, maka sistem yang dilakukan adalah dengan prosedur pembiayaan, yaitu tidak hanya berorientasi

---

<sup>79</sup>*Ibid*,

<sup>80</sup>Rosita, *Financing Officer* PT BPRS Aman Syariah Lampung Timur, *Wawancara*,04 Juli 2018, Pukul 11.00 WIB.

<sup>81</sup>Sugiyanto, Direktur PT BPRS AmanSyariah Lampung Timur, *Wawancara*,04 Juli 2018, Pukul 09.30 WIB.

pada fasilitas pembiayaan saja, tetapi berorientasi pada bisnis nasabah (yakni seluruh kebutuhan nasabah baik pembiayaan dan maupun pelayanan lainnya).<sup>82</sup>

Pemasaran atau produk penyaluran dana yang dilakukan oleh *financing officer* terdiri dari 3 (tiga) kelompok yaitu<sup>83</sup> :

1. Pemberian pembiayaan kepada pengusaha kecil dan atau masyarakat pedesaan.
2. Penempatan pada surat-surat berharga (deposito berjangka) sertifikat Deposito/SBI.
3. Penempatan dana pada Bank lain (deposito, Tabungan dan atau giro).

Pemberian pembiayaan kepada pengusaha kecil dan atau masyarakat pedesaan, dipasarkan melalui produk *murabahah* dengan ketentuan : Pembiayaan jenis ini PT. BPRS Aman Syariah (*financing officer*) membeli barang yang dibutuhkan nasabah dan kemudian menjualnya dengan harga pokok pembelian ditambah keuntungan harga (harga jual) kepada nasabah tersebut sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak, yaitu<sup>84</sup>:

1. PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur akan membiayai nasabah untuk tujuan kepemilikan, dimana nasabah akan membayar dalam jangka waktu tertentu atau dengan cara mengangsur.
2. Pembiayaan disesuaikan dengan jenis barang yang diminta yang disampaikan kepada pemilik barang (dealer, grosir, dll).
3. Jumlah pembayaran/pengembalian pembiayaan yang harus dibayar nasabah lebih tinggi, dari nilai pembiayaan untuk pembelian barang secara tunai, karena jumlah angsuran sudah termasuk pokok pembelian

---

<sup>82</sup>*Ibid*,

<sup>83</sup>Dedi Wahyudi, *Financing Officer* di PT. BPRS Aman Syariah, *Wawancara*, 04 Juli 2018 pukul 10.30 WIB.

<sup>84</sup>Dedi Wahyudi, *Financing Officer* di PT. BPRS Aman Syariah, *Wawancara*, 04 Juli 2018 pukul 10.30 WIB.

ditambah keuntungan (margin) bank untuk jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan bersama.

4. Adanya perjanjian pembiayaan yang legal menyangkut harga pokok pembelian, *margin* keuntungan, harga jual, jangka waktu, besarnya angsuran.

Tujuan Pembiayaan ini dimaksudkan untuk pembiayaan pemilikan barang misalnya: pemilikan rumah, kendaraan bermotor, inventaris, benda ekonomi lainnya baik baru maupun lama. Kadar/tingkat keuntungan/*profit margin* untuk PT. BPRS Aman Syariah dapat dikategorikan untuk setiap jenis barang dan besaran angsuran disesuaikan dengan kemampuan nasabah. Pembiayaan *murabahah* berlaku ketentuan sebagai berikut:

1. Tawar menawar harga jual kedua belah pihak antar nasabah dan Bank.
2. Harga jual yang disetujui tidak akan berubah selama jangka waktu pembiayaan walaupun dalam masa tersebut terjadi devaluasi, inflasi, maupun perubahan tingkat suku bunga bank di pasar. Keuntungan bagi nasabah yaitu tidak terjadi bunga berbunga atau saldo debit nasabah tidak terus bertambah melainkan tetap jumlahnya. Artinya *margin* atau keuntungan yang ditetapkan pada awal akad tidak akan berubah.
3. *Processing Fee*, agar proses suatu pembiayaan dapat berbentuk lain, tergantung pada jumlah pembiayaan.
4. *Appraisal Fee*, agar bank lebih aman dan profesional dan proporsional maka analisa/penilaian terhadap benda yang akan dibayar digunakan pihak yang independen (dalam hal kendaraan pihak *dealer*) dan *fee appraisal* ini dibebankan pada nasabah.
5. Memorandum Pembiayaan, *Financing officer* wajib membuat memorandum pembiayaan yang berisi: Data pemohon, *Application form*,

CatatanF/O, dan Persetujuan Dewan Pengawas Syariah/*Committee*/Direksi.<sup>85</sup>

Berdasarkan Standar Operasional Prosedur diatas, *financing officer* memberikan pembiayaan dengan akad *murabahah* untuk kepemilikan barang, hal ini sangat membantu masyarakat dalam memenuhi segala kebutuhan akan barang.

Menurut Ibu Liberty Susanti nasabah pembiayaan *murabahah*, *financing officer* sudah melakukan pemasaran dan pelayanan yang baik, Ibu Liberty mengambil pembiayaan *murabahah* selama 4 tahun untuk usaha ayam ternak dan telur.<sup>86</sup> Wawancara dengan Ibu Suratmini nasabah pembiayaan *murabahah* selama 2 tahun menyebutkan bahwa ketertarikan untuk mengambil pembiayaan di PT. BPRS Aman Syariah karena pujian pelayanan yang baik dan citra bank syariah yang didengar dari tetangga atau nasabah lainnya.<sup>87</sup>

Wawancara dengan Ibu Eka Restiana, Bapak Imam Basuki dan Ibu Parti, nasabah pembiayaan *murabahah* selama 1,5 tahun berdasarkan pemasaran yang dilakukan oleh *financing officer* (*personal selling*).<sup>88</sup> Wawancara dengan Ibu Lisa Susilawati nasabah pembiayaan *murabahah* selama 3 tahun dengan plafond sebesar 25 juta rupiah untuk usaha toko baju. Ibu Lisa mengetahui produk pembiayaan *murabahah* tersebut dari tetangganya.<sup>89</sup> Wawancara dengan Ibu Yeni, memilih pembiayaan *murabahah* karena membutuhkan uang tunai untuk modal kerupuk sebesar 5 juta rupiah dan tidak harus memisahkan modal antara bank dan miliknya.<sup>90</sup>

---

<sup>85</sup>Standar Operasional Prosedur PT. BPRS Aman Syariah, diambil pada tanggal 04 Juli 2018, Pukul 10.00 WIB.

<sup>86</sup>Liberty Susanti, Nasabah Pembiayaan *Murabahah* PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur, *Wawancara*, 04 Juli 2018, Pukul 11.30 WIB.

<sup>87</sup>Suratmini, Nasabah Pembiayaan *Murabahah* PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur, *Wawancara*, 04 Juli 2018, Pukul 13.30 WIB.

<sup>88</sup>Ibu Eka Restiana, Bapak Imam Basuki dan Ibu Parti, Nasabah Pembiayaan *Murabahah* PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur, *Wawancara*, 04 Juli 2018, Pukul 13.45 WIB.

<sup>89</sup>Ibu Lisa Susilawati, Nasabah Pembiayaan *Murabahah* PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur, *Wawancara*, 04 Juli 2018, Pukul 14.00 WIB.

<sup>90</sup>Yeni, Nasabah Nasabah Pembiayaan *Murabahah* PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur, *Wawancara*, 04 Juli 2018, Pukul 14.09 WIB.

Wawancara dengan Ibu Sukarni, tertarik menjadi nasabah di PT. BPRS Aman Syariah karena lokasi bank yang dekat dengan rumah. Ibu Sukarni sudah menjadi nasabah pembiayaan *murabahah* selama tiga tahun untuk pembelian kendaraan sepeda motor. Pembiayaan *murabahah* lebih efisien dalam membantu masyarakat untuk pemenuhan kebutuhan barang. Penyampaian pembiayaan yang disampaikan oleh *financing officer* sudah cukup baik, namun karena bahasa *murabahah* yang masih awam, sehingga Ibu Sukarni sedikit kurang paham mengenai produk tersebut, Ibu Sukarni mengatakan ketika mengajukan pembiayaan maka ada uang tunai.<sup>91</sup>

Wawancara dengan Ibu Siti Aminah, tertarik menjadi nasabah pembiayaan *murabahah* karena pemasaran yang dilakukan *financing officer* di pasar Sekampung dan karena lokasi bank yang strategis maka Ibu Siti mengajukan pembiayaan sebesar 10 juta rupiah untuk memperluas usaha sepatu.<sup>92</sup> Wawancara dengan Bapak Hendri Agus, tertarik dengan pembiayaan *murabahah* karena pemasaran dan pelayanan yang dilakukan *financing officer* yang baik serta proses nya yang lebih mudah dalam membantu memenuhi kebutuhan akan barang yang diperlukan.<sup>93</sup>

Berdasarkan hasil wawancara nasabah pembiayaan *murabahah*, seluruh nasabah pembiayaan mengatakan bahwa *financing officer* berperan penting dalam memasarkan produk pembiayaan *murabahah*. *Financing officer* memiliki fungsi ganda yaitu sebagai personil Bank yang harus bekerja di bawah peraturan dan tujuan Bank, sehingga dapat memberikan hasil kepada Bank, dan di pihak lain ia dituntut untuk memberikan kondisi yang paling baik untuk nasabahnya yang umumnya tercermin dari biaya yang harus dikeluarkan oleh nasabah.<sup>94</sup>

*Financing officer* bertugas mencari nasabah melalui *personal selling* yang terjadi di toko, pasar dan rumah-rumah, *public relations* yaitu memberi citra yang baik dari masyarakat terhadap bank dengan membentuk pandangan baik dan mencegah berita-berita negative terhadap bank, melakukan promosi

---

<sup>91</sup> Sukarni, Nasabah Nasabah Pembiayaan *Murabahah* PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur, *Wawancara*, 04 Juli 2018, Pukul 14.19 WIB.

<sup>92</sup> Siti Aminah, Nasabah Nasabah Pembiayaan *Murabahah* PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur, *Wawancara*, 04 Juli 2018, Pukul 14.30 WIB.

<sup>93</sup> Hendri Agus, Nasabah Nasabah Pembiayaan *Murabahah* PT. BPRS Aman Syariah Lampung Timur, *Wawancara*, 04 Juli 2018, Pukul 14.38 WIB.

<sup>94</sup> Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan*, h. 5.

melalui brosur, koran dan radio, membina hubungan baik dengan nasabah, memonitor pencairan dana pembiayaan hingga melakukan pemantauan dan pengawasan kepada nasabah sampai dengan berakhirnya akad yang disepakati kedua belah pihak.

Ketertarikan nasabah dalam memilih produk pembiayaan *murabahah* disebabkan karena lokasi PT. BPRS Aman Syariah yang strategis yaitu terletak dipinggir jalan raya Sumbergede yang merupakan jalan utama Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur yang ramai dilalui masyarakat dan efisiensi produk *murabahah* itu sendiri, dimana nasabah tidak perlu memisahkan modal dari bank dengan modal milik sendiri (nasabah). *Murabahah* dalam praktik adalah apa yang diistilahkan dengan *bai al-murabahah liamir bisy-syira*, yaitu permintaan seseorang atau pembeli terhadap orang lain untuk membelikan barang dengan ciri-ciri yang ditentukan.

Menurut Ismail, *murabahah* adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian menjual kepada pihak pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang diharapkan sesuai jumlah tertentu.<sup>95</sup> Bank sebagai pembeli dan supplier sebagai penjual, kemudian bank menjual kembali barang tersebut kepada nasabah sesuai dengan harga awal ditambah keuntungan sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak.

Kurangnya pemahaman masyarakat (nasabah) tentang produk pembiayaan *murabahah* menyebabkan tidak semua nasabah mau dibelikan barang oleh bank. Ketersediaan barang yang diinginkan nasabah harus menggunakan *wakalah* (pemberian kuasa kepada nasabah) untuk membeli sendiri barang yang dibutuhkan dimana bank menyerahkan uang tunai kepada nasabah, selanjutnya nasabah menyerahkan nota belanjaan yang tidak langsung kepada bank. Pembelian barang tersebut harus disinkronkan dengan keinginan nasabah karena bisa menyebabkan ketidakcocokan antara bank dan nasabah.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa *financing officer* berperan penting dalam pemasaran produk pembiayaan *murabahah*. Pemasaran yang dilakukan dengan cara promosi dan

---

<sup>95</sup>Ismail, *Perbankan Syariah*, h. 138.

edukasi sudah baik namun hasil dari promosi tersebut belum optimal sehingga pemasaran yang dilakukan belum maksimal. Kurangnya pemahaman nasabah mengenai aplikasi *murabahah* murni, dengan menonjolkan aplikasi tersebut melalui pemasaran produk sehingga tidak semua nasabah mau dibelikan barang. Ketersediaan barang yang diinginkan nasabah harus menggunakan *wakalah* karena bisa menyebabkan ketidakcocokan antara bank dan nasabah.

*Financing officer* sudah melakukan pemantauan kepada nasabah, akan tetapi *financing officer* pada PT. BPRS Aman Syariah hanya melakukan pemantauan dan pengawasan melalui telepon, sehingga menyebabkan peran *financing officer* kurang maksimal. *Financing officer* sudah menjalin hubungan baik dengan nasabah dan mencapai kerjasama yang baik, meskipun target yang diharapkan masih terdapat nasabah *wanprestasi* namun dengan kejujuran dan pembinaan yang dilakukan, *financing officer* dapat merangkul nasabah dan mendapatkan kepercayaan baik dari masyarakat maupun bank.

## **B. Saran**

Adapun saran yang dapat peneliti berikan yang mungkin bermanfaat bagi PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur yaitu:

1. *Financing officer* diharapkan tetap menjalin hubungan baik dengan nasabah dan mencapai kerjasama yang baik, sehingga target dapat terwujud. Dengan kejujuran dan pembinaan yang dilakukan, *financing officer* dapat merangkul nasabah dan mendapatkan kepercayaan baik dari masyarakat maupun Bank. Kepercayaan adalah kunci dari aktivitas yang dilakukan *financing officer* baik dari Bank maupun untuk masyarakat.
2. Kepada pihak manajemen PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur diharapkan terus melakukan evaluasi kerja baik dari manajerial maupun karyawan dan meningkatkan kualitas training dan pelatihan yang tujuannya adalah meningkatkan kinerja *financing officer* dan pengamanan yang baik serta memberikan pelayanan yang terbaik

bagi nasabah sehingga nasabah akan senantiasa loyal kepada PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur.

3. Sistem monitoring yang komprehensif yang dilaksanakan secara disiplin dan konsisten sehingga dapat memantau secara dini perkembangan dan gejala-gejala nasabah yang tidak baik. *Financing officer* diwajibkan melakukan kunjungan rutin ke nasabah secara periodik.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman Fathoni. *Metode Penelitian dan Dan Teknik Penyusunan Skripsi*. Jakarta: Renika Cipta. 2011.
- Ahmad Subagyo. *Manajemen Operasi Lembaga Keuangan Mikro Syariah*. Jakarta: Mitra Wacana Media. 2015.
- Ahmad Syakir. *Peran Account Officer dan Perkembangan Pembiayaan pada Perbankan Syariah Tahun 2013*. Skripsi IAIN Sumatera Utara Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Tahun 2013.
- Ascarya. *Akad & Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada. 2011.
- Beni Ahmad Saebani. *Metode Penelitian*. Bandung: CV. PustakaSetia. 2008.
- Buchari Alma dan Donni Juni Priansa. *Manajemen Bisnis Syariah. menanamkan Nilai dan Praktik Syariah dalam Bisnis Kontemporer*. Bandung: Alfabeta. 2014.
- Buchari Alam. *Kewirausahaan*. Bandung : Alfabeta. 2013.
- Burhan Bungil. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Kencana Prenada Media Group: Jakarta. 2005.
- Faturrahman Djamil. *Penerapan Hukum Perjanjian dalam Transaksi di Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika. 2013.
- Hendro. *Dasar-Dasar Kewirausahaan*. Jakarta: Erlangga. 2011.
- Husaini Usman. Purnomo Setiady Akbar. *Metodologi Penelitian Sosial*. Jakarta: PT Bumi Aksara. 2011.
- Husein Umar. *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakart : PT.Raja Grafindo Persada. 2009.
- Ifah Latifah “*Peranan Account Officer dalam Menekan Pembiayaan Bermasalah di PT. BPR Syariah Harta Insan Karimah*”. Skripsi Universitas Islam Negeri (UIN) Syarif Hidayatullah Jakarta Konsentrasi Perbankan Syariah Program Studi Muamalat (Ekonomi Islam) Tahun 2008.
- Ikatan Bankir Indonesia. *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama. 2015.
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta:Kencana. 2011.

- Juliansyah Noor. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group. 2011.
- Kasmir. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: RajaGrafindo Persada. 2014.
- Khaerul Umam. *Manajemen Perbankan Syariah*. Bandung: Pustaka Setia. 2013.
- Khotibul Umam. *Perbankan Syariah Dasar-Dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*. Jakarta: Rajawali Pers. 2016.
- Lexy J moloeng. *Metodelagi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosadakarya. 2014.
- Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah*. Jakarta: Kencana. 2012.
- M. Mursid. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Bumi Aksara. 2014.
- M. Nur Rianto Al Arif. *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta. 2012.
- Moehar Daniel. *Metode Penelitian Sosial Ekonomi*. Jakarta: PT. Bumi Aksara. 2003.
- Muhammad. *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press. 2000.
- Muhammad Syafi'i Antonio. *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani. 2001.
- Nana Sudjana. *Tuntunan Penyusunan Karya Ilmiah*. Bandung: Sinar Baru Algensindo. 2011.
- Pandji Anoraga. *Manajemen Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta. 2009.
- Rizam Wisnu Pamungkas. *Peran SO (Sales Officer) dalam Memasarkan Produk Unit Mikro di Bank BRI Syariah Kantor Cabang Malang Tahun 2014*. Skripsi Universitas Negeri Malang Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Tahun 2014.
- Saifuddin Azwar. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2011.
- Sedarmayanti. *Metodologi Penelitian*. Bandung: Mandar Maju. 2002.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif R&D*. Bandung: Alfabeta. 2013.

Sumadi Suryabrata. *Metode Penelitian*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada. 2008.

Uhar Suharsaputra. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Tindakan*. Bandung: Rafika Aditama. 2012.

Undang-Undang Nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan Pasal 19 ayat 1.

Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal. *Islamic Financial Management: Teori, Konsep dan Aplikasi: Panduan Praktis untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi dan Mahasiswa*. Jakarta:RajaGrafindo Persada. 2008.



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id); email: [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

Nomor : B-157a/ln.28/FEBI/PP.00.9/05/2017

03 Mei 2017

Lampiran :-

Perihal : **Pembimbing Skripsi**

Kepada Yth:

1. Siti Zulaikha, S.Ag.,MH
2. Suraya Murcitaningrum, M.S.I  
di - Metro

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Dalam rangka membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II Skripsi mahasiswa :

Nama : Winda Sari  
NPM : 141275210  
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : S1-Perbankan Syariah (S1-PBS)  
Judul : Peran Financing Officer Dalam Memasarkan Jasa Bank Kepada Masyarakat  
(Studi Kasus Btpn Syariah Kcp Seputih Surabaya)

Dengan ketentuan :-

1. Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan Proposal sampai selesai Skripsi:
  - a. Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
  - b. Pembimbing II, mengoreksi proposal, out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
2. Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang dikeluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
4. Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
  - a. Pendahuluan ± 2/6 bagian.
  - b. Isi ± 3/6 bagian.
  - c. Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Saudara diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*



Ditandatangani oleh,  
Drs. Widhiya Ninsiana, M.Hum  
197209232000032002

**ALAT PENGUMPULAN DATA TENTANG PERAN *FINANCING OFFICER* DALAM MEMASARKAN PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH**

(Studi Kasus PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur)

**A. Interview/Wawancara**

**1. Wawancara kepada Sugiyanto selaku Direktur PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur**

- a. Apa tugas dan peran *financing officer* di PT. BPRS Aman Syariah?
- b. Berapa jumlah *financing officer* di PT. BPRS Aman Syariah?
- c. Bagaimana kebijakan rekrutmen *financing officer* di PT. BPRS Aman Syariah?
- d. Apakah Bank memberikan kontribusi kepada *financing officer*?
- e. Berapa target yang ditetapkan dan apakah ada *reward* yang diberikan jika *financing officer* dapat mencapai target?
- f. Apakah ada sanksi yang diberikan jika *financing officer* tidak mencapai target?
- g. Bagaimana peran *financing officer* dalam memasarkan produk pembiayaan *murabahah*?
- h. Bagaimana tahapan penyetujuan pembiayaan *murabahah* ?

**2. Wawancara kepada Rosita dan Dedi Wahyudi selaku *Financing Officer***

- a. Bagaimana fungsi *financing officer*?
- b. Bagaimana peran *financing officer* secara operasional di lapangan?

- c. Bagaimana prosedur dan pelaksanaan pemasaran produk pembiayaan *murabahah*?
- d. Strategi dan media apa yang digunakan dalam menyampaikan pembiayaan untuk membuat nasabah tertarik dengan pembiayaan yang diberikan?
- e. Ada berapa jumlah nasabah pembiayaan *murabahah* di PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur?
- f. Objek atau barang apa saja yang diinginkan nasabah dalam mengajukan pembiayaan *murabahah*?
- g. Bagaimana tanggung jawab *financing officer* dalam melakukan pembinaan dan pengawasan pembiayaan *murabahah*?
- h. Apa kendala-kendala dalam memasarkan pembiayaan *murabahah* kepada masyarakat?
- i. Berapa jumlah nasabah yang mengalami kesulitan atau melalaikan kewajibannya kepada Bank?
- j. Bagaimana penyelesaian untuk nasabah yang bermasalah atau macet?

### 3. Wawancara kepada nasabah

- a. Mengapa anda tertarik menjadi nasabah di PT. BPRS Aman Syariah?
- b. Sudah berapa lama anda menjadi nasabah di PT. BPRS Aman Syariah?
- c. Pembiayaan apa yang anda ajukan?
- d. Kenapa anda memilih pembiayaan tersebut?

- e. Bagaimana penyampaian pembiayaan yang dilakukan *financing officer*?
- f. Apakah *financing officer* sudah memberikan pelayanan maksimal khususnya ketika nasabah mengalami kesulitan?

**B. Dokumentasi**

- 1. Struktur Organisasi PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur
- 2. Brosur Produk PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur

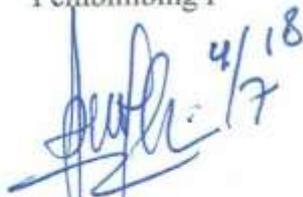
Metro, 04 Mei 2018

Peneliti



Winda Sari  
NPM. 141275210

Pembimbing I



Hj. Siti Zulaikha, S.Ag., MH  
NIP. 197206111998032001

Pembimbing II



Suraya Mubcitaningrum, M.Si  
NIP. 198011062009122001

25/06/2018



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
 Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iaim@metrouniv.ac.id

Nomor : 1255/In.28/D.1/TL.00/06/2018  
 Lampiran : -  
 Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,  
 Direktur PT. BPRS Aman Syariah  
 Sekampung Lampung Timur  
 di-  
 Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 1254/In.28/D.1/TL.01/06/2018,  
 tanggal 21 Juni 2018 atas nama saudara:

Nama : **WINDA SARI**  
 NPM : 141275210  
 Semester : 8 (Delapan)  
 Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PERAN FINANCING OFFICER DALAM MEMASARKAN PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH (Studi Kasus PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur)".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 21 Juni 2018  
 Wakil Dekan I,



*[Handwritten Signature]*  
**Drs. H.M. Saleh MA**  
 NIP. 19650111 199303 1 001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
 Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT TUGAS**

Nomor: 1254/In.28/D.1/TL.01/06/2018

Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro,  
 menugaskan kepada saudara:

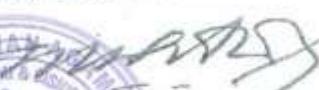
Nama : **WINDA SARI**  
 NPM : 141275210  
 Semester : 8 (Delapan)  
 Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PERAN FINANCING OFFICER DALAM MEMASARKAN PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH (Studi Kasus PT. BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur)".
  2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro  
 Pada Tanggal : 21 Juni 2018

Wakil Dekan I,

  
**Drs. H.M. Saleh MA**  
 NIP. 19650111 199303 1 007

  
 Mengetahui,  
 Pejabat Setempat  
  
**Sugyanto**  
 Direktur



PT. BPRS SYARIAH

# BANK AMAN SYARIAH



Jl. Raya Desa Sumbergede Kec. Sekampung Kab. Lampung Timur Telp. 0725 5 100 000

Lampung Timur, 05 Juli 2018

No : 006/Research/BAS/VII/2018

Lamp : -

Kepada Yth.

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro

Jl. Ki Hajar Dewantara 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111

di.

Kota Metro

Perihal : Pemberian Izin Research

*Assalamu'alaikum wr. wb.*

Sehubungan dengan surat Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Nomor : 1255/In.28/D.I/TL.00/06/2018 tanggal 21 Juni 2018 perihal Permohonan Izin Research pada PT BPRS Aman Syariah Lampung, dengan ini disampaikan bahwa kami dapat menyetujui permohonan Izin Research, atas nama saudara :

Nama : **WINDA SARI**  
NPM : 141275210  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan/Prodi : S1 Perbankan Syaria'ah  
Judul : **"Peran Financing Officer Dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Murabahah Studi Kasus PT BPRS Aman Syariah Sekampung Lampung Timur"**.

Demikian surat balasan ini kami sampaikan atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum wr. wb.*



**SUGIYANTO, S.E**

Direktur



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296,  
Website: www.metrouniv.ac.id; Email: isinmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Winda Sari                      Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS  
NPM : 141275210                      Semester / T.A : VIII / 2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
			UCC Bab IV + V kegiatan dan problematika cover abstrak + hasil + dan upaya dan lihat juga apa masalah! lihat buku pedoman	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs,

*Winda Sari*

Hj. Siti Zulaikha, S.Ag., MH  
NIP. 19720611 199803 2 001

Winda Sari  
NPM. 141275210



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: www.metrouniv.ac.id; Email: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Winda Sari      Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS  
NPM : 141275210      Semester / T.A : VIII / 2018-2019

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	05/18 01		✓ Analisis Baku - Ujian Bab II - Laporan Ujian Kerangka Kerja	
	06/18 01		✓ Ace Bab 4.5 Kerangka Kerja Kerangka I	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ybs,

Suraya Murcitaningrum, M.Si  
NIP. 198011062009122001

Winda Sari  
NPM. 141275210



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296,  
Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id); Email: [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Winda Sari      Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS  
NPM : 141275210      Semester / T.A : VIII / 2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	4/18 /7		acc APD Lanjutan pembian dan pembian	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs,

Hj. Siti Zulaikha, S.Ag., MH  
NIP. 19720611 199803 2 001

Winda Sari  
NPM. 141275210



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296,  
Website: www.metrouniv.ac.id; Email: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Winda Sari                      Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS  
NPM : 141275210                      Semester / T.A : VIII / 2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	8/2018 /6		acc bab I-III kejathikan izin kearah dan APO	
	8/2018 /10		Perbaiki APP Sebelumnya	
	2 <del>Des</del> 2018 Juli		Kalimatnya jelas. lihat ctt	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs,

Hj. Siti Zulaikha, S.Ag., MII  
NIP. 19720611 199803 2 001

Winda Sari  
NPM. 141275210



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: www.metrouniv.ac.id; Email. iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Winda Sari                      Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS  
NPM : 141275210                      Semester / T.A : VIII / 2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	28/2018 /5		acc outline - LBM belum jelas masalahnya dan nasabah berma- silah → apa hub. dgn proses/melakukan munkabah yg terjadi ? lalu apa hub : dgn FO? - Metopen → nasabah semua kah ? dgn di LBM? → quadean teori	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs,

Hj. Siti Zulaikha, S.Ag., MH  
NIP. 19720611 199803 2 001

Winda Sari  
NPM. 141275210



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Lampung 34111

Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296;

Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id); Email: [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Winda Sari

Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS

NPM : 141275210

Semester / T.A : VII / 2017-2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	6/2018 /03		Bimbingan Berilendang untuk blanko ini kop surat diganti FZBI bukan IAIN Metro acc di seminar kelas	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs,

Hj. Siti Zulaikha, S.Ag., MH  
NIP. 19720611 199803 2 001

Winda Sari  
NPM. 141275210



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Lampung 34111

Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;

Website: www.metrouniv.ac.id; Email: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Winda Sari                      Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS

NPM : 141275210                      Semester / T.A : VII / 2017-2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Selasa 28/2017 /11	✓	Acc Bab 1-3 dapat dilampirkan ke proposal	

Pembimbing II

Mahasiswa Ybs,

Suraya Murcitaningrum, M.Si  
NIP. 198011062009122001

Winda Sari  
NPM. 141275210



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Lampung 34111

Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;

Website: www.metrouniv.ac.id; Email: iainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Winda Sari                      Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS  
NPM : 141275210                      Semester / T.A : VII / 2017-2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	12/2018 /03		Bimbingan berilustrasi untuk blanko ini kop surat diganti FEBI bukan IAIN acc di seminar kean	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs,

Hj. Siti Zulaikha, S.Ag., MH  
NIP. 19720611 199803 2 001

Winda Sari  
NPM. 141275210



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Lampung 34111

Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;

Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id); Email: [iainmetro@metrouniv.ac.id](mailto:iainmetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL**

Nama : Winda Sari                      Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS  
NPM : 141275210                      Semester / T.A : VII / 2017-2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Selasa 28/2017 11	✓	Acc Bab 1-3 dapat dilipis ke folder	

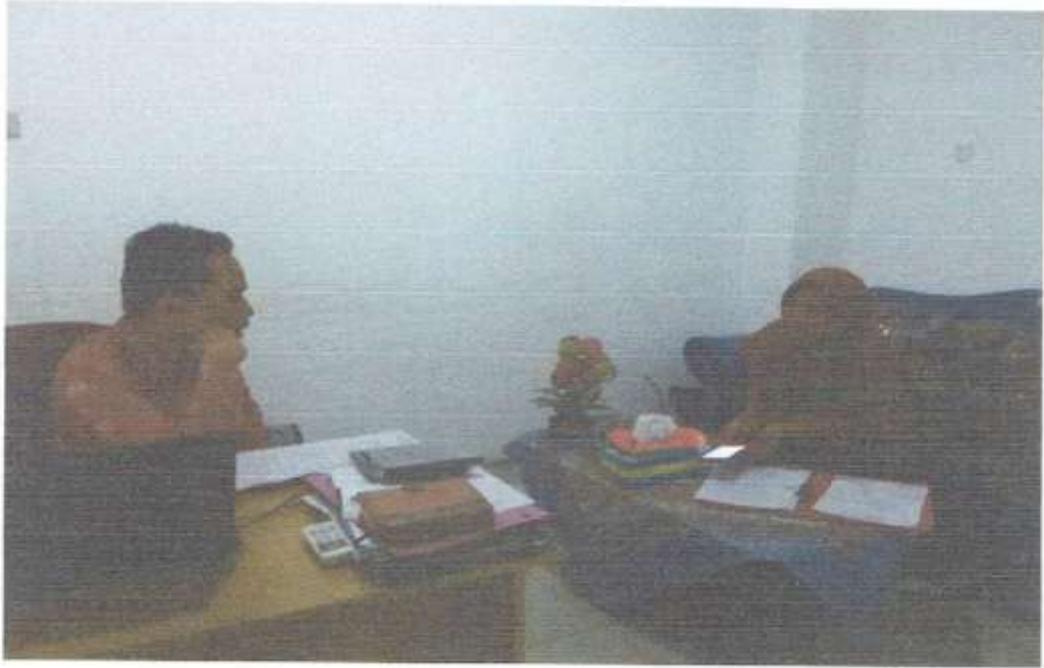
Pembimbing II

Mahasiswa Ybs,

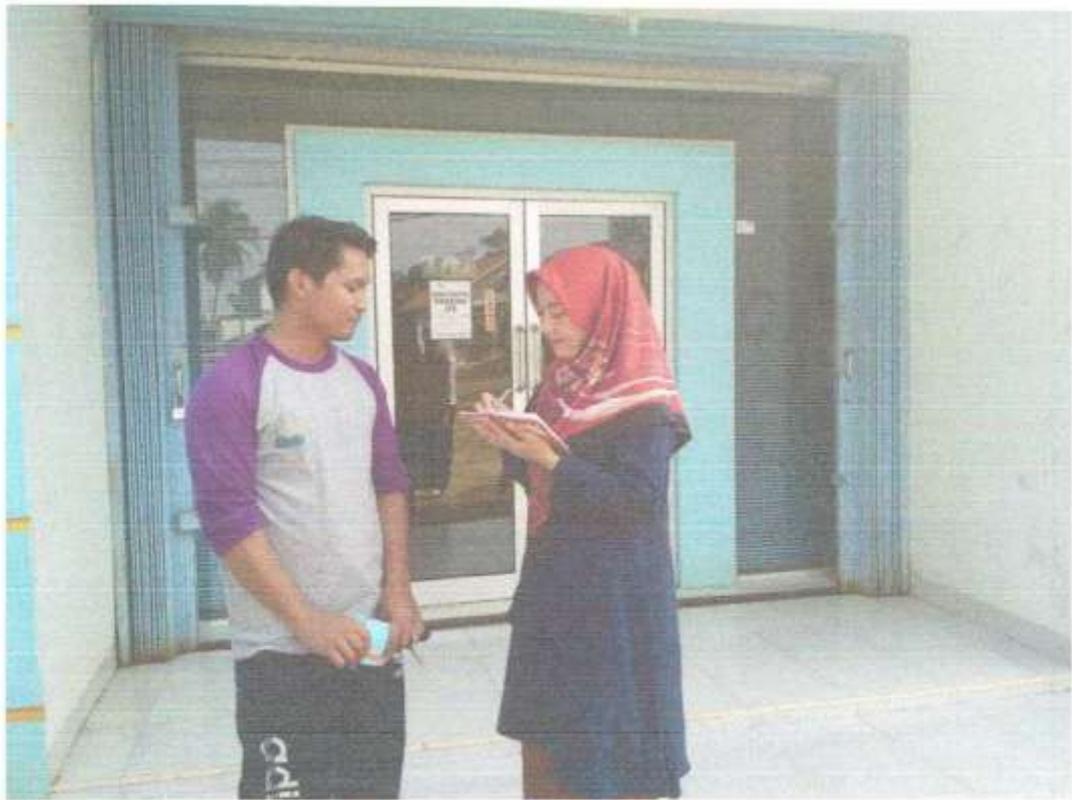
Surava Murcitaningrum, M.Si  
NIP. 198011062009122001

Winda Sari  
NPM. 141275210

## DOKUMENTASI











# Ayo Menabung



## Bank Aman Syariah

*Aman, Selalu di Hati*

- ✓ Tabungan yang menguntungkan
- ✓ Aman, dijamin oleh LPS
- ✓ Dikelola dengan prinsip syariah

Kantor Pusat :

Jl. Raya Sumbergede Kecamatan Sekampung, Lampung Timur - Lampung  
Telp. 0725-5100000 Fax. 0725-7851423



Sambut Hari Depan Terencana.

## Persyaratan **DEPOSITO** dan **TABUNGAN WADIAH (TITIPAN)**

- A. Setoran minimal Rp. 1.000.000,- (Deposito) dan Setoran minimal Rp. 10.000,- Tabungan Wadiah/Titipan
- B. Bagi nasabah perorangan:
  1. Mengisi aplikasi pembukaan Deposito/Wadiah
  2. Melampirkan foto copy bukti diri yang masih berlaku (KTP/SIM/Pasport/Lainnya)
- C. Bagi Nasabah Organisasi/lembaga/perusahaan:
  1. Mengisi aplikasi pembukaan Deposito/Wadiah
  2. Melampirkan bukti diri pengurus atau pihak yang ditunjuk (KTP/SIM/Pasport/Lainnya)
  3. Surat penunjukan dari organisasi/lembaga/perusahaan untuk membuka rekening Deposito/Wadiah.
  4. Melampirkan legalitas perusahaan/lembaga:
    - a. Akte pendirian dan perubahan terakhir
    - b. NPWP, TDP dan SIUP.

## KEUNGGULAN TABUNGAN DI BANK AMAN SYARIAH

FITUR STANDAR	BANK UMUM	BANK AMAN SYARIAH
Sewa Modal	Terdapat	Tabungan bebas biaya
- Biaya Administrasi	Rp. 0,-	Rp. 0,-
- Salurkan Setoran via		
Pembelian Rekening	Rp. 100.000,-	Rp. 25.000,-
- Minimum Setoran Tunai	Rp. 10.000,-	Rp. 5.000,-
- Saldo Minimum	Rp. 20.000,-	Rp. 10.000,-
- Minimum Penarikan Tunai di Counter	Rp. 100.000,-	Rp. 50.000,-
- Biaya Penarikan Rekening	Rp. 20.000,-	Rp. 1.000,-
- Keuntungan	* Rp. 0 s/d Rp. 500.000,- (tanpa bunga) * Rp. 500.000,- s/d Rp. 1.000.000,- (bunga 0,25%/tahun) * Di atas Rp. 1.000.000,- (bunga 1%/tahun)	* BPRS akan memberikan bonus kepada penabung wadiah. * BPRS akan memberikan nisbah bagi hasil : Deposito 1 bulan = 30 : 70 Deposito 3 bulan = 40 : 60 Deposito 6 bulan = 50 : 50 Deposito 12 bulan = 60 : 40
- Biaya Pengiriman Uang	Rp. 0,-	Rp. 0,-

Informasi Lebih Lanjut, Hubungi :



# Ayo Pembiayaan



## Bank Aman Syariah

*Aman, Selalu di Hati*

Proses : Ramah , Cepat & Menguntungkan

### Jenis Pembiayaan

- ⇒ Murobahah (Jual Beli Barang)
- ⇒ Mudhorobah (Bagi Hasil)
- ⇒ Musyarokah (Bagi Hasil)
- ⇒ Ijarah Mumtahiya Bittamlik (Leasing)
- ⇒ Hiwalah (Talangan)

Kantor Pusat :

Jl. Raya Sumbergede Kecamatan Sekampung, Lampung Timur - Lampung  
Telp. 0725-5100000 Fax. 0725-7851423



LEMBAGA  
PENJAMIN  
SIMAPANAN

Integrasi  
Bisnis  
Insuransi  
Cepat



**AYO** ke Bank  
syariah  
Sambut Hari Depan Terencana

## Persyaratan PEMBIAYAAN

1. Jaminan berupa : BPKB, sertifikat (tanah, kebun, rumah)
2. KTP Suami Istri
3. Kartu Keluarga
4. Surat Nikah
5. Rekening Listrik

## Skema Pembiayaan

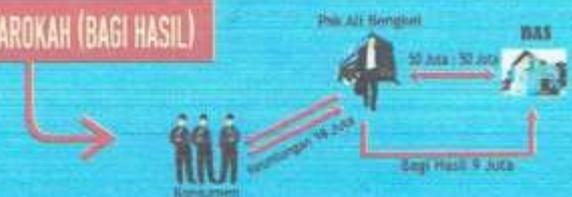
### MUROBAHAH (JUAL BELI)



### MUDHOROBAH (BAGI HASIL)



### MUSYAROKAH (BAGI HASIL)



### IJAROH (SEWA BELI)



### HIWALAH (TALANGAN)







KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296,  
Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id); Email: [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Winda Sari                      Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS  
NPM : 141275210                      Semester / T.A : VIII / 2018

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	11 / 13 / 06		✓ Acc APD	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ybs,

Suraya Murcitaningrum, M.Si  
NIP. 198011062009122001

Winda Sari  
NPM. 141275210

## **RIWAYAT HIDUP**



Winda Sari dilahirkan di Srikencono Kec. Bumi Nabung pada tanggal 28 September 1996, anak kedua dari pasangan Bapak Sugino dan Ibu Sri Hastuti.

Pendidikan dasar peneliti ditempuh di Sekolah Dasar (SD) Negeri 02 Srikencono Kec. Bumi Nabung, dan selesai pada tahun 2008.

Peneliti menyelesaikan Pendidikan Sekolah Menengah Pertama di SMP Negeri 01 Rumbia dan melanjutkan Sekolah Menengah Atas di SMA Negeri 01 Rumbia yang diselesaikan pada tahun 2014. Kemudian Peneliti melanjutkan pendidikan di IAIN Metro Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dimulai pada Semester 1 TA. 2014/2015.