

**PENERAPAN SISTEM INFORMASI PEMASARAN (SIP)
DALAM MANAJEMEN *FINANCING* KUR MIKRO iB DI BRI
SYARIAH KCP KEPANJEN MALANG**

SKRIPSI

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Perbankan Syariah



Disusun Oleh:

Imas Maulidina Putri
NIM: 083 133 080

Dosen Pembimbing

Hj. Mariyah Ulfah, M.E.I
NIP: 19770914 200501 2 004

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
APRIL 2018**

**PENERAPAN SISTEM INFORMASI PEMASARAN (SIP)
DALAM MANAJEMEN *FINANCING* KUR MIKRO iB DI BRI
SYARIAH KCP KEPANJEN MALANG**

SKRIPSI

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Perbankan Syariah

Tanggal : 03 April 2018

Tim Penguji

Oleh :

Imas Maulidina Putri
NIM: 083 133 080

Abdulloh M.E.I
NIP: 19760401 200312 1 085

Toni Fauziah M.E.I
NIP: 19811224 201101 1 008

Disetujui Pembimbing

Anggota :

1. Dr. Moch. Choiril, S.A
2. Hj. Mariyah Ulfah M.

Hj. Mariyah Ulfah M.E.I
NIP: 19770914 200501 2 004

**PENERAPAN SISTEM INFORMASI PEMASARAN (SIP)
DALAM MANAJEMEN *FINANCING* KUR MIKRO iB DI BRI
SYARIAH KCP KEPANJEN MALANG**

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Perbankan Syariah

Hari : Kamis

Tanggal : 05 April 2018

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris

Ahmadiono, M.E.I
NIP. 19760401 200312 1 005

Toton Fanshurna, M.E.I
NIP. 19811224 201101 1 008

Anggota :

1. Dr. Moch. Chotib, S.Ag. MM
2. Hj. Mariyah Ulfah M.E.I

Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Moch. Chotib, S.Ag. M.M
NIP. 19710727 200212 1 003

ABSTRAK

Imas Maulidina Putri, Hj. Mariyah Ulfah, M.E.I, 2018: Penerapan Sistem Informasi Pemasaran (SIP) dalam Manajemen Fnancing KUR Mikro iB di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang

Teknologi dan sistem informasi berbasis internet dalam waktu singkat menjadi bahan yang dibutuhkan untuk keberhasilan bisnis dilingkungan global yang dinamis saat ini. Sistem informasi dalam dunia perbankan merupakan suatu keniscayaan, karena dalam operasionalnya dituntut kecepatan dalam pertukaran informasi maupun dalam kapasitas penyimpanan data tentang informasi bank. Pada tahun 2017 BRISyariah menjadi bank syariah pertama penyalur KUR dengan skema syariah di Indonesia. Karena KUR Mikro iB merupakan produk baru di BRI Syariah dan hanya satu-satunya yang tidak ada di bank-bank syariah lainnya.

Fokus penelitian dalam skripsi ini adalah: 1) Bagaimana Penerapan Sistem Informasi Pemasaran di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang, 2) Bagaimana Manajemen *Financing* KUR Mikro iB di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang, 3) Bagaimana Analisa Penerapan Sistem Informasi Pemasaran dalam Manajemen *Financing* KUR Mikro iB di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang.

Tujuan dari penelitian ini yaitu: 1) Untuk mengetahui bagaimana Penerapan Sistem Informasi Pemasaran di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang, 2) Untuk mengetahui bagaimana Manajemen *Financing* KUR Mikro iB di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang, 3) Untuk mengetahui bagaimana Analisa Penerapan Sistem Informasi Pemasaran dalam Manajemen *Financing* KUR Mikro iB di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif, dalam prosesnya peneliti menggunakan teknik observasi, interview dan dokumentasi.

Berdasarkan hasil dari penelitian ini dapat disimpulkan penerapan sistem informasi yang ada di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang, bahwa sistem informasi pemasaran dalam manajemen *financing* KUR Mikro iB yang diterapkan menggunakan sistem aplikasi Apple yang telah terpantau langsung ke kantor pusat, tugas dari pengguna sistem tersebut hanya menginput data-data tentang calon nasabah yang nantinya akan dikirim langsung ke kantor pusat, serta manajemen *Financing* di KUR Mikro iB dalam prosedur pembiayaannya menggunakan analisa *Character, Capital, Dan Capacity*, karena dalam KUR Mikro iB analisa *Condition Of Economy* tidak berpengaruh, dan analisa *Collateral* tidak di gunakan karena dalam KUR Mikro iB tidak ada barang jaminan. Analisa penerapan sistem informasi manajemen di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang, adanya sistem Aplikasi Apple tersebut menjadi lebih efektif dan efisien serta memudahkan pimpinan dan para penggunanya dalam mengambil data-data yang dibutuhkan. Strategi dan analisa dari calon nasabah sangat diperlukan mengingat agar pembiayaan yang diberikan tepat sasaran.

Kata Kunci: Penerapan Sistem Informasi Pemasaran, Pembiayaan KUR Mikro iB

ABSTRACT

Imas Maulidina Putri, Hj. Mariyah Ulfah, M.E.I, 2018: “Application of Marketing Information System (SIP) in Financing Management of Micro KUR iB at BRI Syariah KCP Kepanjen Malang”.

Internet-based information technology and systems in the shortest time become the material needed for business success in today's dynamic global environment. Information systems in the banking world is a necessity, because the operational required speed in the exchange of information and in the storage capacity of data about bank information. In 2017 BRI Syariah became the first syariah bank of KUR dealer with syariah scheme in Indonesia. Because KUR Mikro iB is a new product in BRI Syariah and only one is not available in other syariah banks.

The focus of research in this thesis is: 1) How to Implement Marketing Information System at BRI Syariah KCP Kepanjen Malang, 2) How to Financing Management of Micro KUR iB in BRI Syariah KCP Kepanjen Malang, 3) How to Analyze Application of Marketing Information System in Financing Management of Micro KUR iB at BRI Syariah KCP Kepanjen Malang.

The purpose of this research is: 1) To know how the Application of Information Systems Marketing at BRI Syariah KCP Kepanjen Malang, 2) To know how the Financing Management of Micro KUR iB in BRI Syariah KCP Kepanjen Malang, 3) To know how the Analyze Application of Marketing Information System in Financing Management of Micro KUR iB at BRI Syariah KCP Kepanjen Malang.

The method used in this study using qualitative research methods, in the process researchers use observation techniques, interviews and documentation.

Based on the result of this research can be concluded the application of existing information systems in BRI Syariah KCP Kepanjen Malang, that the marketing information system in the micro financing management of KUR Micro iB is implemented using Apple Application system which has been monitored directly to head office, the task of the user of the system only input data about prospective customers who will be sent directly to the head office, and Financing management at KUR Micro iB in its financing procedures using analysis Character, Capital, and Capacity because in KUR Micro iB analysis Condition Of Economy no effect and Collateral analysis is not in use because in KUR Micro iB there is no guarantee goods. analysis of management information system implementation in BRI Syariah KCP Kepanjen Malang, the existence of the Apple Application system becomes more effective and efficient as well as facilitate the leadership and its users in taking the necessary data. Strategy and analysis of prospective customers is necessary considering that the financing given on target.

Keywords: *Application of Marketing Information System, Financing of Micro KUR iB*

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus Penelitian	4
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Manfaat Penelitian.....	5
E. Definisi Istilah	6
F. Sistematika Pembahasan	8
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	11
A. Penelitian Terdahulu	11
B. Kajian Teori	15
1. Sistem Informasi Pemasaran	16
2. Manajemen <i>Financing</i> (Pembiayaan)	25

BAB III METODE PENELITIAN	35
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	35
B. Lokasi Penelitian.....	35
C. Subyek Penelitian.....	36
D. Teknik Pengumpulan Data.....	37
E. Analisis Data	40
F. Keabsahan Data.....	42
G. Tahap-Tahap Penelitian	44
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	48
A. Gambaran Obyek Penelitian	48
B. Penyajian dan Analisis Data	64
C. Pembahasan Temuan.....	74
BAB V PENUTUP	81
A. Kesimpulan	81
B. Saran-Saran	82
DAFTAR PUSTAKA	84
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
1. Pernyataan keaslian tulisan	
2. Matrik penelitian	
3. Jurnal kegiatan penelitian	
4. Dokumentasi	
5. Surat izin penelitian	
6. Surat keterangan selesai penelitian	
7. Brosur	
8. Biodata penulis.	

DAFTAR TABEL

No	Uraian	Hal
2.1	Persamaan dan perbedaan penelitian terdahulu	14



DAFTAR GAMBAR

No.	Uraian	Hal
4.1	Struktur Organisasi BRI Syariah KCP Kepanjen Malang	53



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Teknologi dan sistem informasi berbasis internet dalam waktu singkat menjadi bahan yang dibutuhkan untuk keberhasilan bisnis dilingkungan global yang dinamis saat ini. Secara umum teknologi informasi selalu berkaitan dengan dua aspek perangkat keras (hardware) serta perangkat lunak (software). Perangkat keras terdiri dari peralatan bersifat fisik seperti memori, monitor, keyboard, cpu, mouse, dan lain-lain. Adapun perangkat lunak berkaitan dengan instruksi-instruksi untuk mengatur perangkat keras agar bekerja sesuai dengan tujuan instruksi tersebut.

Suatu sistem informasi merupakan aliran dari orang, data, proses dan antarmuka yang berinteraksi, mendukung, dan memperbaiki beberapa operasi sehari-hari dalam suatu bisnis, termasuk mendukung memecahkan soal dan kebutuhan pembuat keputusan manajemen dan para pengguna. Pada suatu organisasi, informasi merupakan sesuatu yang penting dalam mendukung proses pengambilan keputusan oleh pihak manajemen.¹

Sistem informasi dalam dunia perbankan merupakan suatu keniscayaan, karena dalam operasionalnya dituntut kecepatan dalam pertukaran informasi maupun dalam kapasitas penyimpanan data informasi bank. Bank sebagai lembaga jasa keuangan yang menekankan pada aspek pelayanan, maka

¹ Rusdiana, Moch Irfan, *Sistem Informasi Manajemen*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2014), 199-200.

kemudahan serta kecepatan dalam melayani kebutuhan nasabah menjadi unsur yang sangat penting.

Sistem informasi pemasaran mempunyai komponen yang sama dengan sistem informasi secara umum. Yaitu komponen-komponen input, model, output, teknologi, hardware, software, basis data dan kontrol. Perbedaan-perbedaan komponen ini antar sistem-sistem informasi lainnya adalah konteks letak dari sistem informasinya.

Di dalam sebuah organisasi atau perusahaan, semua sumber daya manusia harus terus mengambil keputusan dan memecahkan masalah. Bagi manajer, tugas pengambilan keputusan dan pemecahan masalah merupakan bagian yang sangat penting. Seluruh proses perencanaan melibatkan manajer dalam suatu rangkaian situasi pengambilan keputusan yang berkelanjutan. Baik tidaknya keputusan mereka akan sangat menentukan efektif tidaknya rencana mereka.

Dalam sebuah organisasi ataupun perusahaan, sistem penunjang pengambilan keputusan sangat diperlukan oleh seorang manajer dengan menggunakan perangkat komputer sebagai salah satu alat yang membantu manajer tersebut dalam pengambilan keputusan. Sistem penunjang keputusan memadukan antara sub-sub yang saling berhubungan atau akses langsung menuju informasi dalam sistem pengolahan data organisasi dilengkapi dengan kemampuan untuk menganalisis informasi tersebut.

Dengan berfokus pada segmen menengah bawah, PT Bank BRISyariah menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam

produk dan layanan perbankan. Sesuai dengan visinya, saat ini PT. Bank BRISyariah merintis sinergi dengan PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. dengan memanfaatkan jaringan kerja PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk, sebagai Kantor Layanan Syariah dalam mengembangkan bisnis yang berfokus kepada kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan konsumen berdasarkan prinsip Syariah.

Munculnya berbagai produk dari BRISyariah seperti *funding* dan *financing* guna memenuhi kebutuhan masyarakat, maka BRISyariah mengeluarkan beberapa produk *funding*, yaitu: tabungan faedah BRISyariah iB, Tabungan Haji, Tabungan impian BRISyariah iB, Tabunganku, Simpanan Pelajar (SimPel) BRISyariah iB, Giro BRISyariah iB, Deposito BRISyariah iB. Serta beberapa produk *financing* yaitu: Qard beragun emas, kepemilikan kendaraan bermotor (KKB) BRISyariah iB, KPR BRISyariah iB, pembiayaan multiguna BRI Syariah iB, pembiayaan kepemilikan emas BRI Syariah iB, pembiayaan umrah BRISyariah iB.²

Ditahun 2017 BRISyariah mengambil langkah besar untuk menjadi bank Syariah pertama penyalur KUR dengan skema Syariah di Indonesia. Meskipun izin penyaluran KUR Syariah telah resmi sejak 1 Februari 2017, tapi baru disalurkan pada awal bulan Maret 2017. Masing-masing debitur mendapatkan plafon maksimal Rp 25 juta. Realisasi penyalur KUR di BRI Syariah pada tahun 2017 mencapai Rp 465 Miliar, pembiayaan tersebut sepenuhnya disalurkan ke sektor mikro kepada 20.887 debitur. Terkait KUR

²<http://www.brisyariah.co.id/>, (30 April 2017).

BRI Syariah pada tahun 2018 kuota meningkat menjadi Rp 550 Miliar. Proyeksi kuota BRI Syariah tersebut akan disalurkan antara lain ke sektor produktif sesuai dengan ketentuan pemerintah.³

Produk KUR Mikro iB tersebut merupakan produk dari pemerintah yang disalurkan melalui lembaga keuangan perbankan. Dalam bank Syariah yang menjadi satu-satunya bank penyalur KUR adalah BRI Syariah, Alasan dari pemerintah menyalurkan dana tersebut ke BRI Syariah karena BRI Syariah memiliki cabang yang lebih banyak dibanding dengan bank-bank Syariah lainnya. Dari alasan tersebut pemerintah bisa menyalurkan dananya lebih merata lagi, bukan hanya di lingkungan kantor yang diberi subsidi.⁴

Maka dari itu dengan adanya produk baru yaitu KUR mikro iB di BRI Syariahserta bagaimana penerapan sistem yang digunakan untuk pembiayaan KUR mikro iB tersebut, dengan melalui sistem yang ada di BRI Syariah KCP Kapanjen Malang, pengambilan keputusan seorang manajer sangat berpengaruh besar dalam pembiayaan yang akan diberikan kepada calon nasabah yang berhak menerima pembiayaan tersebut. Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Penerapan Sistem Informasi Pemasaran (SIP) dalam Manajemen *Financing* KUR Mikro iB di BRISyariah KCP Kapanjen Malang.”**

B. Fokus Penelitian

1. Bagaimanakah Penerapan Sistem Informasi Pemasaran di BRISyariah KCP Kapanjen Malang?

³Sumber: *republika.co.id* (19 Februari 2018).

⁴Micael Windiarja, Wawancara 16 Oktober 2017.

2. Bagaimanakah Manajemen *Financing* KUR Mikro iB di BRISyariah KCP Kapanjen Malang?
3. Bagaimanakah Analisa Penerapan Sistem Informasi Pemasaran dalam Manajemen *Financing* KUR Mikro iB di BRISyariah KCP Kapanjen Malang?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian merupakan gambaran tentang arah yang akan dituju dalam melakukan penelitian. Tujuan penelitian harus mengacu kepada masalah-masalah yang telah dirumuskan sebelumnya.⁵

Maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk Mengetahui Penerapan Sistem Informasi Pemasaran di BRISyariah KCP Kapanjen Malang.
2. Untuk Mengetahui Manajemen *Financing* KUR Mikro iB di BRISyariah KCP Kapanjen Malang.
3. Untuk Mengetahui Analisa Penerapan Sistem Informasi Pemasaran dalam Manajemen *Financing* KUR Mikro iB di BRISyariah KCP Kapanjen Malang.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi peneliti, obyek penelitian maupun terhadap pihak lembaga IAIN Jember dan masyarakat pada umumnya. Adapun secara rinci manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

⁵IAIN Jember, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jember: IAIN Jember Press, 2017), 45.

1. Bagi Peneliti

- a. Sebagai pengalaman awal yang memberikan upaya pembangunan kemampuan diri baik secara akademis maupun secara intelektual.
- b. Untuk menambah wawasan serta pengetahuan tentang penulisan karya ilmiah penerapan sistem informasi pemasaran.

2. Bagi IAIN Jember

Hasil penelitian ini agar dapat menambah wawasan beberapa hasil dari penelitian yang telah ada sebagai perbendaharaan perpustakaan. Serta dapat digunakan sebagai rujukan untuk melakukan penelitian selanjutnya yang berhubungan dengan penerapan sistem informasi pemasaran dalam manajemen *financing* KUR Mikro iB.

3. Bagi BRISyariah KCP Kepanjen Malang

Penelitian ini diharap dijadikan refrensi untuk penggunaan sistem informasi pemasaran terutama bagi pihak BRISyariah KCP Kepanjen Malang, untuk mengetahui seberapa efektif sistem yang adadi BRI Syariah tersebut.

4. Bagi Masyarakat

Sebagai pengetahuan baru dan menambah wawasan tentang penerapan sistem informasi pemasaran dalam manajemen *financing*.

E. Definisi Istilah

Definisi istilah berisi tentang pengertian istilah-istilah penting yang menjadi titik perhatian peneliti didalam judul penelitian. Tujuannya agar tidak

terjadi kesalah pahaman terhadap makna istilah sebagaimana dimaksud oleh peneliti.

Sedangkan yang perlu ditegaskan disini adalah:

1. Penerapan Sistem Informasi Pemasaran

a. Sistem

Sistem merupakan kumpulan dari beberapa bagian yang memiliki keterkaitan dan saling bekerja sama serta membentuk suatu kesatuan untuk mencapai tujuan dari sistem tersebut.⁶

b. Informasi

Menurut Johng Burch, JR, informasi merupakan data yang telah ditempatkan dalam suatu konteks yang memiliki makna bagi si penerima informasinya.⁷

c. Pemasaran

Pemasaran adalah suatu fungsi organisasi dan serangkaian proses untuk menciptakan, mengomunikasikan, dan memberikan nilai kepada pelanggan dan untuk mengelola hubungan pelanggan dengan cara yang menguntungkan organisasi dan pemangku kepentingannya.⁸

⁶Rusdiana, Irfan, *Sistem Informasi Manajemen*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2014), 29.

⁷Deni Darmawan, Kunkun Nur Fauzi, *Sistem Informasi Manajemen* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2016), 9.

⁸Philip Kotler, Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2009), 5

2. Manajemen *Financing*

a. Manajemen

Menurut Imam Sudirman, manajemen merupakan proses-proses dimana fungsi-fungsi dasar tertentu dari organisasi diselenggarakan.⁹

b. *Financing* (Pembiayaan)

Financing adalah penyediaan uang atau tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.¹⁰

Berdasarkan beberapa penegasan istilah diatas, maka selanjutnya dapat dipahami yang dimaksud dengan penerapan sistem informasi pemasaran dalam manajemen *financing* adalah merupakan kumpulan dari sub-sub yang saling berhubungan satu sama lain dengan tujuan untuk mengolah data yang berkaitan dengan masalah pemasaran menjadi sistem informasi pemasaran dalam hal pemberian dana dalam mendukung kelancaran usaha dan investasi yang telah direncanakan.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan merupakan gambaran singkat tentang isi penelitian ini, dengan tujuan agar pembaca agar dapat dengan mudah memahami isi skripsi ini.

⁹Darmawan, *Sistem Informasi Manajemen*, 11.

¹⁰Syarif Arbi, *Lembaga: Perbankan, Keuangan dan Pembiayaan*, (Yogyakarta: BFFE, 2013), 233.

Dalam skripsi ini secara garis besar akan membahas beberapa hal, diantaranya: sebelum masuk ke inti skripsi maka didahului oleh halaman judul, persetujuan pembimbing, pengesahan, motto dan persembahan, kata pengantar, abstrak, daftar isi.

BAB I, Pendahuluan

Pada bab ini dibahas tentang latar belakang masalah, kemudian dilanjutkan fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, serta sistematika pembahasan.

BAB II, Kajian Kepustakaan

Bab ini berisi tentang ringkasan kajian terdahulu yang memiliki relevansi dengan penelitian yang akan dilakukan pada saat ini serta memuat kajian teori.

BAB III, Metode Penelitian

Dalam bab ini membahas metode yang digunakan peneliti meliputi pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subyek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data, dan terakhir tahap-tahap penelitian.

BAB IV, Penyajian Data dan Analisis.

Pada bagian ini berisi tentang inti atau hasil penelitian ini, yang meliputi gambaran objek penelitian, penyajian data dan analisis serta pembahasan temuan.

BAB V, Kesimpulan dan Saran

Pada bagian ini merupakan bab terakhir yang berisi kesimpulan yang dilengkapi dengan saran-saran dari peneliti/ penulis dan di akhiri dengan penutup.



BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Pada bagian ini, peneliti mencantumkan berbagai hasil penelitian terdahulu yang masih ada kaitannya dengan penelitian yang akan dilakukan. Hal ini bertujuan untuk melihat sejauh mana orisinilitas penelitian yang hendak dilakukan.

Kajian yang mempunyai keterkaitan dengan kajian ini antara lain:

1. Saiful Anwar, tahun 2013, dengan judul “Peranan Sistem Informasi Akuntansi dalam Pengambilan Keputusan Manajemen pada PT. BPR Budisetia”, hasil dari penelitian ini yaitu Sistem informasi akuntansi pada perusahaan PT. BPR Budisetia dapat menyajikan informasi yang cukup jelas, karena sistem informasi akuntansinya sudah berpedoman pada standar akuntansi yang sebenarnya terjadi.¹¹
2. Faizul Adzim, tahun 2016, dengan judul “Sistem Informasi Akuntansi sebagai Alat Bantu Manajemen dalam Pengambilan Keputusan Anggaran Biaya pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kota Makassar”, hasil dari penelitian ini yaitu Terdapat suatu prosedur pemrosesan data yang cukup baik dan telah tersusun dengan rapi. sehingga tidak menghambat penyajian laporan keuangan yang dibutuhkan manajemen.¹²

¹¹Saiful Anwar, “Peranan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Pengambilan Keputusan Manajemen Pada PT. BPR Budisetia”. (Skripsi, STIE”KBP” Padang, Padang, 2013).

¹²Faizul Adzim, “Sistem Informasi Akuntansi sebagai Alat Bantu Manajemen dalam Pengambilan Keputusan Anggaran Biaya pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kota Makassar”. (Skripsi, Universitas Muhammadiyah Makassar, Makassar, 2016).

3. Faizal Hussein Kertahadi Riyadi, tahun 2014, dengan judul “Implementasi Sistem Informasi Sumber Daya Manusia (Studi Kasus pada Perusahaan Jasa PT. Wiranas *Laundry and Dry Cleaning Service*)”, hasil dari penelitian ini yaitu pengelolaan sumber daya manusia di PT. Wiranas *laundry and dry cleaning service* masih menggunakan cara manual, belum terkomputerisasi dan belum terintegrasi antar cabang. Hasil ujicoba sistem informasi sumber daya manusia yang baru menunjukkan bahwa dengan Orange HRM dapat memberikan kemudahan serta lebih efektif dan efisien dalam mengelola sistem informasi sumber daya manusia di PT. Wiranas *laundry and dry cleaning service*.¹³
4. Syahrul Hayadi, tahun 2008, dengan judul “Analisis penerapan sistem informasi akuntansi dan prosedur penarikan uang tunai melalui *automatic teller machine* pada PT Bank Mandiri (persero) Tbk”, hasil dari penelitian ini yaitu Penerapan Sistem Informasi Akuntansi penarikan uang tunai pada mesin ATM sesuai prosedur serta benar dan didukung dengan sistem informasi yang menggunakan kecanggihan teknologi dalam upaya untuk mengurangkan kesalahan dan pengawasan dalam pemakaian sistem informasi akuntansi pada mesin ATM.¹⁴
5. Gde Deni Larasdi Putra Suryanawa, tahun 2014, dengan judul “Penerapan Sistem Informasi Akuntansi pada Bank Perkreditan Rakyat Sari Jaya

¹³Faizal Hussein Kertahadi Riyadi, “Implementasi Sistem Informasi Sumber Daya Manusia (Studi Kasus pada Perusahaan Jasa PT. Wiranas *Laundry and Dry Cleaning Service*”. (Skripsi, Universitas Brawijaya, Malang, 2014).

¹⁴Syahrul Hayadi, “Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dan Prosedur Penarikan Uang Tunai melalui *Automatic Teller Machine* pada PT Bank Mandiri (persero) Tbk”. (Skripsi, Universitas Mercu Buana, Jakarta, 2008).

Sedana Klungkung”, hasil dari penelitian ini yaitu dilihat dari hasil analisa bahwa Sistem Informasi Akuntansi di Bank Perkreditan Rakyat Sari Jaya Sedana ada yang masih dalam kriteria cukup efektif, maka disarankan untuk menjadi lebih efektif antara lain dengan cara meningkatkan kualitas sumber daya manusianya terutama di dalam penggunaan sistem komputer yang lebih canggih melalui pelatihan komputer.¹⁵

6. Rilla Amelia Giandyas, tahun 2017, dengan judul “Sistem Informasi Akuntansi dalam Pemberian Pembiayaan Murabahah di BMT UGT Sidogiri Capem Jember”, hasil dari penelitian ini yaitu Pelaksanaan sistem informasi akuntansi di BMT UGT Sidogiri Capem Jember bahwa sistem informasi akuntansi dalam pemberian pembiayaan murabahah yang diterapkan sudah menggunakan bentuk atau form baku dari BMT UGT Sidogiri pusat.¹⁶

¹⁵Gde Deny Larasdiputra Suryanawa, “Penerapan Sistem Informasi Akuntansi pada Bank Perkreditan Rakyat Sari Jaya Sedana Klungkung”. (Skripsi, Universitas Udayana, Bali, 2014).

¹⁶Rilla Amelia Giandyas, “Sistem Informasi Akuntansi dalam Pemberian pembiayaan Murabahah di BMT UGT Sidogiri Capem Jember”, (Skripsi, IAIN Jember, Jember, 2017).

Tabel 2.1
Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu

No	Nama/ Tahun	Judul	Persamaan	Perbedaan
1	Saiful Anwar/ 2013.	Peranan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Pengambilan Keputusan Manajemen Pada PT. BPR Budisetia.	Dalam mengolah data sama-sama menggunakan sebuah sistem informasi.	Terletak pada obyek yang diteliti. Dalam penelitian syaiful anwar membahas tentang peranan sistem informasi akuntansi dalam pengambilan keputusan.
2	Faidzul Adzim/ 2016	Sistem Informasi Pemasaran sebagai Alat Bantu Manajemen dalam Pengambilan Keputusan Anggaran Biaya pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kota Makassar.	Sama-sama menggunakan deskriptif kualitatif.	Terletak pada obyek yang diteliti.
3	Faizal Hussein Kertahadi Riyadi/ 2014	Implementasi Sistem Informasi Sumber Daya Manusia (Studi Kasus pada Perusahaan Jasa PT. Wiranas Laundry and Dry Cleaning Service)	Sama-sama menggunakan deskriptif kualitatif.	Terletak pada obyek yang diteliti.
4	Syahrul Hayadi/ 2008	Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dan prosedur Penarikan Uang Tunai melalui	Sama-sama menggunakan deskriptif kualitatif.	Terletak pada obyek yang diteliti.

		<i>Automatic Teller Machine</i> pada PT Bank Mandiri (persero) Tbk.		
5	Gde Deny Larasdiputra Suryanawa/ 2014.	Penerapan sistem informasi akuntansi pada Bank perkreditan rakyat sari jaya sedana klungkung.		Terletak pada obyek yang diteliti dan juga pada jenis penelitian yang digunakan, penelitian tersebut menggunakan Analisis Kuantitatif.
6	Rilla Amelia Giantyas/ 2017.	Sistem Informasi Akuntansi dalam Pemberian Pembiayaan Murabahah di BMT UGT Sidogiri Capem Jember.	Sama-sama menggunakan jenis penelitian kualitatif.	Terletak pada obyek yang diteliti.

Sumber : Data diolah oleh Peneliti

B. Kajian Teori

Sistem informasi manajemen merupakan sebuah bidang yang mulai berkembang sejak tahun 1960-an. Secara umum sistem informasi manajemen didefinisikan sebagai sistem yang menyediakan informasi yang digunakan untuk mendukung operasi, manajemen, serta pengambilan keputusan sebuah organisasi. Sistem informasi manajemen juga dikenal dengan ungkapan lain, seperti “sistem informasi”, “sistem pemrosesan informasi”, “sistem informasi dan pengambilan keputusan”. Sistem informasi manajemen menggambarkan suatu unit atau badan khusus yang bertugas untuk mengumpulkan berita dan memprosesnya menjadi informasi untuk keperluan manajerial organisasi

dengan memakai prinsip sistem. Dikatakan memakai prinsip sistem karena berita yang tersebar dalam berbagai bentuknya dikumpulkan, disimpan serta diolah dan diproses yang kemudian akan dirumuskan menjadi suatu informasi.¹⁷

Didalam sistem informasi manajemen terdapat beberapa sistem informasi antara lain sistem informasi dalam organisasi, sistem informasi akuntansi, sistem informasi sumber daya manusia, sistem informasi pemasaran, informasi perusahaan, dan sistem informasi eksekutif. Dalam pembahasan ini peneliti lebih memfokuskan pada sistem informasi pemasaran yang berkaitan dengan judul penelitian tersebut.

1. Sistem Informasi Pemasaran

a. Pengertian Sistem Informasi Pemasaran

Sistem informasi pemasaran merupakan kumpulan dari sub-sub yang saling berhubungan satu sama lain secara harmonis dengan tujuan untuk mengolah data yang berkaitan dengan masalah pemasaran menjadi sistem informasi pemasaran yang diperlukan oleh manajemen untuk mengambil keputusan dalam rangka melaksanakan fungsinya.

Dalam sistem informasi pemasaran ini terdiri atas orang, peralatan, prosedur yang ditunjukkan untuk mengumpulkan, menganalisis dan membagi-bagi atas apa yang dibutuhkan secara

¹⁷Rusdiana, *Sistem Informasi Manajemen*, 93.

tepat waktu dan informasi akurat yang digunakan untuk pengambilan keputusan bagi manajemen pemasaran.

Sistem informasi pemasaran merupakan suatu rancangan yang menekankan pada tiga hal pokok berikut:

- 1) Sistem informasi pemasaran haruslah dilihat sebagai suatu sistem yang luas dan bersifat fleksibel karena kegiatan-kegiatan pemasaran dari suatu perusahaan saling berhubungan satu sama lain.
- 2) Sistem tersebut haruslah berbentuk formal dan berkelanjutan. Dengan kata lain, sistem tersebut harus dirancang dengan teliti sesuai dengan tujuan organisasi tertentu yang ada sehingga sistem tersebut akan memenuhi kebutuhan para pemimpin untuk periode yang lebih panjang.
- 3) Sistem informasi pemasaran harus memberikan susunan aliran informasi yang relevan untuk memandu pembuatan keputusan pemasaran. Sistem tersebut harus dirancang untuk memberikan berbagai bentuk data yang akan memandu pembuatan keputusan perusahaan dan memberikan alat-alat yang dibutuhkan untuk merubah data tersebut kedalam informasi yang akan membantu para pemimpin dalam membuat keputusan-keputusan manajemen pemasaran yang bijaksana dan terperinci.¹⁸

¹⁸Danang Sunyoto, *Sistem Informasi Manajemen*, (Yogyakarta: CAPS, 2014), 180-181.

b. Komponen Sistem Informasi Pemasaran

Komponen sistem informasi pemasaran mempunyai komponen yang sama dengan sistem informasi secara umum. Sistem informasi adalah sekumpulan komponen pembentuk sistem yang memiliki keterkaitan antara satu komponen dengan komponen yang lain, yang bertujuan untuk menghasilkan informasi dalam bidang tertentu.

Sistem informasi terdiri atas komponen-komponen yang disebut blok bangunan, yaitu komponen input, komponen model, komponen output, komponen teknologi, komponen hardware, komponen software, komponen basis data, dan komponen kontrol.

Semua komponen tersebut saling berinteraksi satu dengan yang lain dan membentuk suatu kesatuan untuk mencapai tujuan.

1) Komponen Input

Komponen input mewakili data yang masuk kedalam sistem informasi, input disini termasuk metode dan media untuk menangkap data yang akan dimasukkan, yang dapat berupa dokumen dasar.

2) Komponen Model

Komponen ini terdiri atas kombinasi prosedur, logika, dan model matematik yang akan memanipulasi data input dan data

yang tersimpan di basis data dengan cara yang sudah ditentukan untuk menghasilkan output yang di inginkan.

3) Komponen Output

Hasil dari sistem informasi pemasaran adalah keluaran yang merupakan informasi yang berkualitas dan dokumentasi yang berguna untuk semua pemakai sistem.

4) Komponen Teknologi

Komponen teknologi merupakan tool box dalam sistem informasi. Teknologi digunakan untuk menerima input, menjalankan model, menyimpan dan mengakses data, menghasilkan dan mengirimkan keluaran, serta membantu pengendalian dari sistem secara keseluruhan.

5) Komponen Hardware

Komponen hardware berperan penting sebagai media penyimpanan bagi sistem informasi. Fungsinya sebagai tempat untuk menampung sumber data dan informasi untuk memperlancar serta mempermudah kerja dari suatu sistem informasi.

6) Komponen Software

Komponen software berfungsi sebagai tempat untuk mengolah, menghitung, dan memanipulasi data yang diambil dari hardware untuk menciptakan informasi.

7) Komponen Basis Data

Basis data (*database*) merupakan kumpulan data yang saling berkaitan dan berhubungan satu dengan yang lain, tersimpan diperangkat keras komputer dan menggunakan perangkat lunak. Data perlu disimpan dalam basis data untuk keperluan penyediaan informasi lebih lanjut.

Salah satu komponen penting sistem informasi adalah basis data, basis data merupakan tempat untuk menyimpan berbagai macam data yang nantinya akan diproses untuk dijadikan informasi yang diperlukan oleh berbagai pihak. Agar sistem informasi dapat menghasilkan informasi yang baik.¹⁹

8) Komponen Kontrol

Beberapa pengendalian perlu dirancang dan diterapkan untuk meyakinkan bahwa hal-hal yang dapat merusak sistem dapat dicegah. Apabila terlanjur terjadi kesalahan dapat cepat diatasi.²⁰

c. Model Sistem Informasi Pemasaran

Model ini meliputi kombinasi subsistem-subsistem input dan output yang dihubungkan oleh *database*. Model dapat digunakan pada proses analisis untuk mengembangkan pemahaman tentang sistem. Pada setiap subsistem output menyediakan informasi tentang subsistem berikut sebagai bagian dari bauran.

¹⁹Wing Wahyu Winarno, *Sistem Informasi Manajemen*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2004), 7.2.

²⁰Rusdiana, *Sistem Informasi Manajemen*, 202-203.

- 1) Subsistem produk menyediakan informasi tentang produk perusahaan
- 2) Subsistem tempat menyediakan informasi tentang jaringan distribusi perusahaan.
- 3) Subsistem promosi menyediakan informasi tentang kegiatan periklanan.
- 4) Sistem bauran terintegrasi yang memungkinkan manajer untuk mengembangkan strategi yang mempertimbangkan dampak gabungan dari elemen-elemen tersebut. Setiap subsistem output meliputi program-program didalam koleksi perangkat lunak. Berbagai program ini memungkinkan manajer untuk mendapat informasi.²¹

Setiap sistem informasi mampu mengolah data menjadi informasi, data merupakan bahan mentah sistem informasi. Oleh karenanya, setiap sistem informasi dapat mendasarkan prosesnya kepada basis data.

Sistem informasi di berbagai instansi, perusahaan atau organisasi memiliki fungsi yang bervariasi. Ada sistem informasi yang berfungsi untuk mencatat berbagai transaksi atau perubahan data yang terjadi, ada sistem informasi yang berguna untuk menghasilkan berbagai informasi yang digunakan sebagai bahan pengambilan keputusan, dan ada sistem informasi yang bertugas

²¹Sunyoto, *Sistem Informasi*, 191.

memandu manajemen untuk mengambil keputusan. Masing-masing fungsi sistem tersebut dapat digunakan sebagai dasar untuk menggolongkan sistem informasi, agar lebih mudah diidentifikasi, dipelajari, dan dikembangkan.²²

Pentingnya informasi pemasaran didalam mengelola bidang pemasaran suatu perusahaan maka setiap manajer pemasaran harus mampu mengelola informasi pemasaran yang dibutuhkannya. Dengan demikian para manajer perusahaan harus mampu memahami konsep dan penerapan sistem informasi pemasaran. Suatu sistem informasi pemasaran terdiri dari orang-orang, peralatan dan prosedur-prosedur untuk mengumpulkan, menyortir, menganalisis, mengevaluasi dan mendistribusikan informasi yang tepat waktu, akurat, dan dibutuhkan kepada pembuat keputusan pemasaran. Dalam informasi ini tercakup data atau fakta mengenai kondisi atau keadaan yang berlaku, baik yang sedang atau yang telah terjadi. Informasi pemasaran adalah hal yang terpenting bagi manajer pemasaran, karena manajer pemasaran menghadapi kebutuhan akan informasi pemasaran.

Menurut Philip Kotler ada tiga jenis informasi pemasaran antara lain

- a. Pemasaran intelijen adalah informasi pemasaran yang mengalir ke perusahaan dari lingkungan

²²Winarno, *Sistem Informasi Manajemen*, 2.2

- b. Informasi pemasaran *intern* (*internal marketing information*) adalah informasi yang dikumpulkan dari dalam perusahaan sendiri
- c. Komunikasi pemasaran (*marketing communication*) adalah informasi yang mengalir keluar dari perusahaan ke lingkungan.

Intelijen pemasaran merupakan pengamat dan penyelidik tentang situasi dan kondisi pasar sasaran. Dengan perkataan lain, intelijen pemasaran berusaha mencari dan meraih data dan informasi yang dibutuhkan dan diinginkan oleh manager pemasaran.

Cara kerja intelijen pemasaran ialah sebuah perusahaan dapat mengambil beberapa langkah untuk meningkatkan kualitas informasi, yang pertama melatih dan mendorong staff penjualan untuk menemukan dan melaporkan perkembangan terbaru. Tenaga penjualan adalah mata dan telinga perusahaan, mereka ada diposisi yang bagus untuk memperoleh informasi yang tidak dapat diperoleh dengan cara lain. Yang kedua, perusahaan dapat mendorong perantara lain untuk menyampaikan informasi intelijen penting.

Intelijen pemasaran sudah banyak dipakai secara profesional oleh perusahaan yang bersaing. Persaingan menjadi dasar pengembangan intelijen pemasaran, serta pesatnya perkembangan teknologi dan perubahan budaya yang terjadi memerlukan sebuah sistem informasi, dengan demikian perusahaan dapat mengikuti update dari

perkembangan kebutuhan masyarakat yang tidak pernah ada habisnya. Dengan adanya intelijen pemasaran sehingga dapat memudahkan manajer dalam pengambilan keputusan dan menerapkannya di dalam sebuah perusahaan yang dipimpinnya tersebut.²³

Informasi pemasaran *intern* (*internal marketing information*) adalah informasi yang dikumpulkan dari dalam perusahaan sendiri. *Internal Marketing* merupakan penanaman konsep teori dan praktek pemasaran terhadap orang yang melayani pelanggan (karyawan) sehingga menghasilkan tenaga kerja yang baik.

Latihan dasarnya dilakukan dimana sebelum karyawan berinteraksi dengan pelanggan yang sebenarnya, terlebih dahulu mereka harus mencoba berinteraksi kepada pegawai lainnya. Agar rencana pemasaran sebuah perusahaan berjalan baik maka sebelumnya perlu dilakukan pembinaan terhadap karyawan. Gagal atau suksesnya pemasaran, sangat tergantung pada karyawan. Oleh sebab itu karyawan harus dilatih memberi pelayanan sebaik mungkin.

Komunikasi pemasaran (*marketing communication*) adalah informasi yang mengalir keluar dari perusahaan ke lingkungan. Komunikasi pemasaran merupakan aspek penting dalam keseluruhan misi pemasaran serta penentu suksesnya pemasaran. Komunikasi pemasaran dapat dipahami dengan menguraikan dua unsur pokoknya yaitu komunikasi dan pemasaran, komunikasi adalah proses dimana

²³http://www.academia.edu/10224762/Manajemen_Pemasaran_INTELIJEN_PEMASARAN, (15 Mei 2017).

pemikiran dan pemahaman disampaikan antar individu, atau antar organisasi dengan individu.

Pemasaran adalah sekumpulan kegiatan dimana perusahaan dan organisasi lainnya mentranfer nilai-nilai (pertukaran) antara mereka dengan pelanggannya.²⁴

2. Manajemen *Financing* KUR Mikro iB

a. Definisi *Financing*

Pembiayaan atau *Financing*, yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.²⁵ Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan nasabah.

Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dibagi menjadi dua hal yaitu pembiayaan produktif dan pembiayaan konsumtif. Pembiayaan produktif yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi. Sedangkan pembiayaan konsumtif yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

²⁴<http://sushety.blogspot.co.id/2013/11/pentingnya-komunikasi-dalam-pemasaran.html>, (15 Mei 2017).

²⁵Muhamad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016), 41

b. Jenis Pembiayaan

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dibagi menjadi dua hal yakni pembiayaan modal kerja dan pembiayaan investasi.

1) Pembiayaan Modal Kerja

Kebutuhan pembiayaan modal kerja dapat dipenuhi dengan berbagai cara yaitu bagi hasil dan jual beli.

a) Bagi Hasil

Kebutuhan modal kerja usaha yang beragam, seperti untuk membayar tenaga kerja, rekening listrik dan air, bahan baku dan sebagainya dapat dipenuhi dengan pembiayaan berpola bagi hasil dengan akad *mudharabah* atau *musyarakah*. Sebagai contoh: usaha rumah makan, usaha toko.

b) Jual Beli

Kebutuhan modal kerja usaha perdagangan untuk membiayai barang dagangan dapat dipenuhi dengan pembiayaan berpola jual beli dengan akad *murabahah*. Dengan jual beli kebutuhan modal pedagang terpenuhi, sementara Bank Syariah mendapat keuntungan margin dengan meminimalkan risiko.²⁶

Pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan peningkatan produksi, baik secara kuantitatif yaitu jumlah hasil produksi,

²⁶Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), 124-125.

maupun secara kualitatif yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi. Serta pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan keperluan perdagangan.

Dalam bank konvensional memberikan kredit modal kerja tersebut dengan cara memberikan pinjaman sejumlah uang baik untuk keperluan produksi maupun perdagangan untuk jangka waktu tertentu, dengan imbalan berupa bunga. Bank Syariah dapat membantu memenuhi seluruh kebutuhan modal kerja tersebut bukan dengan meminjamkan uang, melainkan menjalin hubungan *partnership* dengan nasabah, dimana Bank Syariah bertindak sebagai penyandang dana, sedangkan nasabah sebagai pengusaha. Fasilitas ini dapat diberikan untuk jangka waktu tertentu, sedangkan bagi hasil dibagi dengan nisbah yang disepakati. Setelah jatuh tempo nasabah mengembalikan sejumlah dana tersebut.

2) Pembiayaan Investasi

Kebutuhan pembiayaan investasi dapat dipenuhi dengan berbagai cara yaitu bagi hasil (*mudharabah, musyarakah*), jual beli (*murabahah, istishna*), dan sewa (*ijarah atau ijarah muntahiya bittamlik*).

a) Bagi Hasil

Kebutuhan investasi secara umum dapat dipenuhi dengan pembiayaan bagi hasil dengan akad

mudharabah atau *musyarakah*, sebagai contoh pembuatan pabrik baru, perluasan, usaha baru, perluasan usaha.

b) Jual Beli

Kebutuhan investasi sebgaiannya juga dapat dipenuhi dengan pembiayaan berpola jual beli dengan akad *murabahah*. Sebagai contoh pembelian mesin, pembelian kendaraan untuk usaha, pembelian tempat usaha.

Kebutuhan investasi yang memerlukan waktu untuk membangun juga dapat dipenuhi dengan akad *istishna*. Akad *istishna* juga dapat di aplikasikan dalam industri kontruksi, misalnya gedung apartemen, rumah sakit.

c) Sewa

Dengan cara ini Bank Syariah dapat mengambil manfaat dengan tetap menguasai kepemilikan aset dan pada waktu yang sama menerima pendapat dari sewa. Penyewa juga mengambil manfaat dari skema sewa tersebut. Pembiayaan *ijarah* dapat juga digunakan untuk pembiayaan peralatan industri, mesin-mesin pertanian dan alat-alat transportasi.²⁷

Pembiayaan investasi diberikan kepada para nasabah untuk keperluan investasi, yaitu keperluan penambahan modal guna mengadakan rehabilitasi, perluasan usaha, ataupun pendirian proyek

²⁷Ascarya, *Akad*, 125-126.

baru. Ciri-ciri pembiayaan investasi adalah untuk pengadaan barang-barang modal, mempunyai perencanaan alokasi dana yang matang dan terarah, serta berjangka waktu menengah dan panjang.

Pada umumnya, pembiayaan investasi diberikan dalam jumlah besar dan pengendapannya cukup lama. Oleh karena itu, perlu disusun proyeksi arus kas (*projected cash flow*) yang mencakup semua komponen biaya dan pendapatan sehingga akan dapat diketahui berapa dana yang tersedia setelah semua kewajiban terpenuhi. Setelah itu barulah disusun jadwal yang merupakan angsuran (pembayaran kembali) pembiayaan.

Melihat luasnya aspek yang harus dikelola dan dipantau maka untuk pembiayaan investasi Bank Syariah menggunakan skema *musyarakah mutanaqishah*. Dalam hal ini, bank memberikan pembiayaan dengan prinsip penyertaan, dan secara bertahap bank melepaskan penyertaannya dan pemilik perusahaan akan mengambil alih kembali, baik dengan menggunakan surplus *cash flow* yang tercipta maupun dengan menambah modal, baik yang berasal dari setoran pemegang saham yang ada maupun dengan mengundang pemegang saham baru.

Skema lain yang dapat digunakan oleh Bank Syariah adalah *ijarah al muntahia bit-tamlik*, yaitu menyewakan barang modal dengan opsi diakhiri dengan pemilikan.²⁸

²⁸M Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001),160-167.

c. Prosedur Pemberian Pembiayaan Bank

Penerapan prinsip-prinsip 5C merupakan penilaian kelayakan tentang perusahaan yang mengajukan permohonan pembiayaan. Dengan kata lain, merupakan penilaian layak tidaknya calon penerima pembiayaan tersebut menerima pembiayaan. Penilaian permohonan pembiayaan atau lebih lazim disebut sebagai analisis pembiayaan merupakan salah satu tahapan dari proses pemberian pembiayaan bank.

Analisis pembiayaan atau penilaian yang dilakukan oleh *Account Officer* dari suatu lembaga keuangan yang ditugaskan untuk menganalisis permohonan pembiayaan.

Analisis pembiayaan dilakukan dengan tujuan pembiayaan yang diberikan mencapai sasaran dan aman. Artinya pembiayaan tersebut harus diterima pengembaliannya secara tertib, teratur, dan tepat waktu sesuai dengan perjanjian antara bank dan calon nasabah sebagai penerima dan pemakai pembiayaan. Pernyataan tersebut berdasarkan pada QS Al-Imran: 75.²⁹

وَمِنَ أَهْلِ الْكِتَابِ مَنْ إِنْ تَأْمَنَهُ بِقِنطَارٍ يُؤَدِّهِ إِلَيْكَ وَمِنْهُمْ مَنْ إِنْ تَأْمَنَهُ
بِدِينَارٍ لَّا يُؤَدِّهِ إِلَيْكَ إِلَّا مَا دُمْتَ عَلَيْهِ قَائِمًا ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا لَيْسَ عَلَيْنَا

فِي الْأُمِّيِّينَ سَبِيلٌ وَيَقُولُونَ عَلَى اللَّهِ الْكَذِبَ وَهُمْ يَعْلَمُونَ ﴿٧٥﴾

Artinya: “Di antara Ahli kitab ada orang yang jika kamu mempercayakan kepadanya harta yang banyak, dikembalikannya kepadamu, dan di antara mereka ada orang yang jika kamu mempercayakan

²⁹Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung: CV Pustaka Setia), 233.

kepadanya satu dinar, tidak dikembalikannya kepadamu kecuali jika kamu selalu menagihnya. Yang demikian itu lantaran mereka mengatakan: "tidak ada dosa bagi kami terhadap orang-orang ummi. Mereka berkata dusta terhadap Allah, padahal mereka mengetahui."³⁰

Untuk mempertimbangkan pemberian pembiayaan kepada calon nasabah, terdapat beberapa persyaratan yang harus dipenuhi, yang dikenal dengan prinsip 5C, antara lain:

1. Persiapan Pembiayaan

Persiapan pembiayaan merupakan kegiatan tahap awal, yaitu pengumpulan informasi dalam proses pemberian pembiayaan, terutama kepada calon debitur yang pertama kali mengajukan pembiayaan ke bank tersebut. Informasi tersebut berkisar tentang keadaan usaha calon nasabah, yang menyangkut sektor usaha, besarnya usaha, besarnya pembiayaan yang diminta serta tujuan penggunaan, lokasi usaha, serta jaminan surat-suratnya.

2. Analisis pembiayaan

Dalam menganalisis atau menilai permohonan pembiayaan yang dilakukan oleh *Account Officer* dari suatu lembaga keuangan dilakukan dengan tujuan pembiayaan yang diberikan mencapai sasaran dan aman.

Bank melakukan analisis pembiayaan dengan tujuan untuk mencegah secara dini kemungkinan terjadinya *default* oleh

³⁰Kementerian Agama Republik Indonesia, *Alqur'an Terjemah dan Tajwid*. (Bandung: Sygma, 2014).

nasabah. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi Bank Syariah dalam mengambil keputusan untuk menyetujui atau menolak permohonan pembiayaan. Analisis pembiayaan juga merupakan salah satu faktor yang dapat digunakan sebagai acuan bagi Bank Syariah untuk meyakini kelayakan atas permohonan pembiayaan tersebut.³¹

Untuk mempertimbangkan pemberian pembiayaan kepada calon nasabah, yaitu dengan menggunakan prinsip 5C.

a. *Character*

Merupakan keadaan waktu atau sifat calon nasabah, baik dalam kehidupan pribadi maupun lingkungan usaha.

Cara yang perlu dilakukan oleh bank untuk mengetahui character calon nasabah, antara lain: 1) *BI Checking*, yaitu melakukan penelitian terhadap calon nasabah dengan melihat data nasabah melalui komputer yang *online* dari bank indonesia. *BI Checking* dapat digunakan oleh bank untuk mengetahui dengan jelas calon nasabahnya, baik kualitas pembiayaan calon nasabah bila telah menjadi nasabah di bank lain. 2) informasi dari pihak lain, yaitu mencari informasi tentang karakter calon nasabah melalui tetangga, teman kerja, atasan langsung, dan rekan usahanya.

³¹Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2014), 119-120.

Character merupakan faktor yang sangat penting dalam evaluasi calon nasabah.³²

b. *Capital*

Merupakan jumlah dana atau modal yang dimiliki oleh calon nasabah.

c. *Capacity*

Merupakan kemampuan yang dimiliki calon nasabah dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan, dan juga untuk mengetahui sampai sejauh mana calon nasabah tersebut mampu mengembalikan pembiayaan tersebut secara tepat waktu, dari usaha yang diperolehnya.

d. *Collateral*

Merupakan barang yang diserahkan calon nasabah sebagai jaminan terhadap pembiayaan yang diterimanya.

e. *Condition Of Economy*

Merupakan situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, dan budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian yang kemungkinan suatu saat mempengaruhi kelancaraan usaha calon nasabah.

3. Keputusan Pembiayaan

Atas dasar laporan hasil analisis pembiayaan, pihak pemutus pembiayaan, yaitu pejabat-pejabat yang mempunyai

³²Ibid, 119-120.

wewenang memberikan pembiayaan, dapat memutuskan apakah permohonan pembiayaan tersebut layak untuk diberikan atau tidak.

Apabila permohonan tersebut layak untuk diberikan, segera pula dituangkan dalam surat keputusan pembiayaan yang biasanya disertai persyaratan tertentu dan di akhiri dengan tanda tangan dan nama jelas. Pemutusan pembiayaan harus lengkap dengan tempat dan tanggal penandatanganan.³³



³³Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, 222-239.

BAB III

METODE PENELITIAN

Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Cara ilmiah berarti kegiatan penelitian itu didasarkan pada ciri-ciri keilmuan.³⁴

Berdasarkan pendapat diatas, maka suatu penelitian memerlukan metode yang baik dan relevan karena metode dalam penelitian ilmiah merupakan jalan atau cara untuk mencapai suatu tujuan hasil penelitian yang dapat dipertanggung jawabkan.

Sehubungan dengan pendapat diatas maka metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Tipe penelitian ini adalah deskriptif, dimana peneliti menggambarkan serangkaian penelitian terhadap subjek penelitian untuk mendapatkan data yang mendalam. Penelitian deskriptif bertujuan membuat deskripsi secara sistematis, faktual, dan akurat tentang fakta-fakta dan sifat-sifat populasi atau objek tertentu.

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini mengambil lokasi di BRISyariah KCP Kepanjen Malang.Kabupaten Malang, Jl. Sultan Agung No 20. Alasan dan pertimbangan memilih lokasi di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang antara lain:

³⁴Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, (Bandung: ALFABETA, cv, 2017), 2.

- a. Produk KUR Mikro iB yang baru di BRISyariah menjadi daya tarik bagi peneliti untuk mengetahui bagaimana penerapan sistem yang digunakan di BRI Syariah. Karena BRI Syariah menjadi Bank Syariah satu-satunya penyalur KUR berbasis Syariah.
- b. Lokasi penelitian yang lokasinya berada sangat jauh sudah dipertimbangkan, dan selama proses penelitian peneliti akan bertempat tinggal tidak jauh dari lokasi penelitian, sehingga memudahkan peneliti untuk mengumpulkan data serta informasi yang berkaitan dengan penelitian tersebut.

C. Subyek Penelitian

Penentuan subyek penelitian yang digunakan adalah *Purposive Sampling* (sample bertujuan). *Purposive Sampling* disebut juga dengan sample bertujuan dilakukan dengan cara mengambil subjek bukan didasarkan atas strata, tetapi didasarkan atas adanya tujuan tertentu. Teknik ini biasanya dilakukan karena beberapa pertimbangan misalnya alasan keterbatasan waktu, tenaga dan dana. Peneliti bisa menentukan sample berdasarkan tujuan tertentu.³⁵

1. Sumber Data

a. Data Primer

Sumber data primer adalah yang dapat memberikan data secara langsung yang diperoleh melalui observasi dan wawancara.

³⁵Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), 117.

b. Data Sekunder

Sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah sumber yang memberikan data secara tidak langsung yaitu berupa data-data pendukung tambahan, dokumentasi, kepustakaan dan internet.

Adapun subyek penelitian ini adalah:

- 1) Bapak Irfan Dwi Suratman selaku UH (*United Head*)
- 2) Bapak Heri Sugeng Santoso selaku *Account Officer Marketing*
- 3) Bapak Micael Windiarja selaku *Account Officer Marketing*.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.³⁶

Untuk mendapatkan data yang valid harus menggunakan teknik pengumpulan data yang tepat. Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Teknik ini menuntut adanya pengamatan dari si peneliti baik secara langsung ataupun tidak langsung terhadap obyek penelitiannya.

Instrumen yang dipakai dapat berupa lembar pengamatan, panduan pengamatan dan lainnya.³⁷

³⁶Sugiyono, *Metode Penelitian*, 224.

³⁷Husein umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2003), 51.

Nasution menyatakan observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Para ilmuwan hanya dapat bekerja berdasarkan data, yaitu fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh melalui observasi. Data itu dikumpulkan dengan bantuan alat yang sangat canggih dan dapat diobservasi dengan jelas.³⁸

Observasi yang dilakukan oleh peneliti adalah melakukan kunjungan atau melakukan pengamatan langsung ke lokasi penelitian di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang. Observasi dilakukan untuk mengumpulkan data secara langsung sehingga dapat diperoleh data yang secara utuh dan akurat.

2. Wawancara

Wawancara yaitu teknik pengumpulan data dengan melakukan tanya jawab kepada pihak yang berkaitan langsung dengan penelitian ini.

Wawancara dapat dilakukan secara terstruktur maupun tidak terstruktur:

- a. Wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data, bila peneliti atau pengumpul data telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh. Oleh karena itu dalam melakukan wawancara, pengumpul data telah menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis yang alternatif jawabannya telah disiapkan.

³⁸Sugiyono, *Metode Penelitian*, 226.

- b. Wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.³⁹

Dalam penelitian ini menggunakan wawancara tidak struktur yaitu peneliti tidak menggunakan wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.

Adapun informan dalam penelitian ini adalah *United Head*, dan *Account Officer Marketing (AOM)* di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang.

Supaya hasil wawancara dapat terekam dengan baik, dan peneliti memiliki bukti telah melakukan wawancara kepada informan atau sumber data, maka diperlukan bantuan alat-alat berikut;

- 1) Buku catatan berfungsi untuk mencatat semua percakapan dengan sumber data, bisa juga dengan menggunakan notebook yang dapat membantu mencatat data hasil wawancara.
- 2) Alat perekam berfungsi untuk merekam hasil wawancara tersebut.
- 3) Camera untuk memotret jika peneliti sedang melakukan pembicaraan dengan informan/ sumber data. Dengan adanya foto ini, maka dapat meningkatkan keabsahan penelitian akan lebih

³⁹Ibid., 138-140.

terjamin bahwa peneliti benar-benar melakukan pengumpulan data.⁴⁰

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya monumental dari seseorang.⁴¹

Adapun dokumen yang diperlukan dalam penelitian ini antara lain:

- 1) Foto Penelitian
- 2) Visi dan Misi
- 3) Brosur.

E. Analisis Data

Menurut Bogdan dan Taylor mendefinisikan analisis data sebagai proses merinci usaha secara formal untuk menemukan tema dan merumuskan hipotesis (gagasan) seperti yang disarankan oleh data.⁴²

Teknik analisis data dalam penelitian ini adalah deskriptif analisis, yaitu data dipaparkan apa adanya kemudian dianalisis menggunakan pola pikir induktif dengan mengkaji penerapan sistem informasi pemasaran dalam manajemen *financing* KUR Mikro iB di BRISyariah KCP Kepanjen Malang.

Teknik analisis data yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman mencakup tiga kegiatan yang bersamaan yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.⁴³

⁴⁰Sugiyono, *Metode Penelitian*, 239-240.

⁴¹Ibid., 240.

⁴²M. Djamal, *Paradigma Penelitian Kualitatif*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015), 138.

⁴³Basrowi, Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2008), 209-210.

1) Reduksi Data

Reduksi data merupakan proses pemilihan, pemusatan perhatian, pengabstraksian dan pentransformasian data kasar dari lapangan. Reduksi merupakan bagian dari analisis, bukan terpisah. Fungsinya untuk menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu, dan mengorganisasi sehingga interpretasi bisa ditarik. Dalam proses reduksi ini peneliti mencari data yang benar-benar valid.

2) Penyajian Data

Penyajian data adalah sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan untuk menarik kesimpulan dan pengambilan tindakan. Dalam tahap ini peneliti juga melakukan *display* (penyajian) data secara sistematis, agar lebih mudah untuk dipahami. Bentuk penyajian antara lain berbagai jenis matrik, gambaran atau skema, jaringan dan bagan. Tujuannya adalah untuk memudahkan membaca dan menarik kesimpulan.

3) Penarikan Kesimpulan

Pada penelitian kualitatif, kesimpulan awal yang diambil masih bersifat sementara, sehingga dapat berubah setiap saat apabila tidak didukung dengan bukti-bukti yang kuat. Tetapi apabila kesimpulan yang telah diambil didukung dengan bukti-bukti yang kuat maka kesimpulan yang diambil bersifat kredibel.

Kesimpulan dalam penelitian dapat memberikan jawaban terhadap rumusan masalah yang diajukan. Selain memberikan jawaban atas rumusan masalah, kesimpulan juga harus menghasilkan temuan baru dibidang ilmu sebelumnya yang belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi tentang suatu objek atau fenomena yang sebelumnya masih samar, setelah diteliti menjadi lebih jelas, dapat pula berupa hipotesis bahkan teori baru.⁴⁴

F. Keabsahan Data

1. Triangulasi

Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data dengan cara memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data tersebut untuk pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data tersebut.⁴⁵

Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu. Dengan demikian terdapat berbagai macam triangulasi, antara lain triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan waktu.⁴⁶

a) Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber merupakan teknik pemeriksaan balik terhadap keabsahan data yang diperoleh dari data dari sumber yang berbeda dengan teknik yang sama.⁴⁷

⁴⁴Djamal, *Pradigma Penelitian*, 148-149.

⁴⁵Ibid., 130.

⁴⁶Sugiyono, *Metode Penelitian*, 273-274.

⁴⁷Ibid., 83.

Untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang diperoleh melalui beberapa sumber, mengadakan wawancara ke tiga orang yang berbeda. Data yang diperoleh dari ketiga sumber tersebut tidak bisa di rata-ratakan seperti dalam penelitian kuantitatif, tetapi di deskripsikan, dikategorisasikan, mana pandangan yang sama, yang berbeda dan mana yang spesifik dari ke tiga sumber tersebut. Data yang telah dianalisis oleh peneliti sehingga menghasilkan suatu kesimpulan selanjutnya dimintakan kesepakatan (*member check*) dengan tiga sumber data tersebut.

b) Triangulasi Teknik Pengumpulan Data

Triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Misalnya data diperoleh dengan wawancara, lalu dicek dengan observasi, dokumentasi atau kuesioner. Bila dengan tiga teknik pengujian kredibilitas data tersebut menghasilkan data yang berbeda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan atau yang lain, untuk memastikan data mana yang dianggap benar. Atau mungkin semuanya benar, karena sudut pandangannya berbeda-beda.

c) Triangulasi Waktu

Waktu juga sering mempengaruhi kredibilitas data. Data yang dikumpulkan dengan teknik wawancara dipagi hari pada saat narasumber masih segar belum banyak masalah, akan memberikan data yang lebih valid sehingga lebih kredibel. Untuk itu dalam rangka pengujian kredibilitas data dapat dilakukan dengan cara melakukan pengecekan dengan wawancara, observasi atau teknik lain dalam waktu atau situasi yang berbeda. Bila hasil uji menghasilkan data yang berbeda, maka dilakukan secara berulang-ulang sehingga sampai ditemukan kepastian datanya.

Maka dengan penjelasan diatas peneliti menggunakan triangulasi sumber dimana pengujian kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang diperoleh melalui beberapa sumber, dengan cara mengecek derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh dari wawancara.

G. Tahap-tahap Penelitian

Tahap-tahap penelitian perlu diuraikan yang mana nantinya bisa memberikan deskripsi tentang keseluruhan perencanaan, pelaksanaan pengumpulan data, analisis data, sampai penulisan laporan. Secara garis besar ada tiga tahapan dalam penelitian kualitatif yaitu tahap pra lapangan, tahap kegiatan lapangan dan tahap analisis.

Dengan demikian tahap-tahap penelitian yang peneliti lakukan diantaranya sebagai berikut:

1. Pra Lapangan

Tahap pra lapangan adalah sejumlah kegiatan yang harus dilakukan oleh peneliti sebelum memasuki lapangan meliputi;

a) Menyusun Rancangan Penelitian

Rancangan penelitian atau umumnya sering disebut juga dengan istilah proposal penelitian.

b) Memilih Lapangan Penelitian

Keterbatasan yang bersifat geografis dan pelaksanaan seperti waktu, tenaga, biaya, juga perlu dijadikan pertimbangan dalam menentukan lokasi penelitian. Dengan perkataan lain, peneliti perlu melakukan studi tentang kelayakan suatu lapangan baik untuk kepentingan teoritis maupun aspek kepraktisan untuk dijadikan lokasi penelitian.

c) Mengurus Izin Penelitian

Penelitian merupakan kegiatan yang bersifat formal, maka peneliti perlu mendapatkan izin dari pihak-pihak yang berwenang. Selain itu, peneliti perlu memenuhi persyaratan-persyaratan lain yaitu surat tugas, surat izin, serta identitas lain-lain. Syarat lain yang terkait dengan peneliti sendiri antara lain sikap bersahabat, jujur, terbuka, simpatik adil, dan objektif.

d) Melakukan Survei Keadaan Lapangan

Pada tahap ini peneliti belum mengumpulkan data yang sebenarnya, tetapi baru taraf orientasi lapangan, meskipun

dalam hal-hal tertentu telah menilai keadaan lapangan. Penjajakan dan penilaian lapangan akan berjalan lancar dan efektif apabila peneliti sudah membaca terlebih dahulu dari kepustakaan atau mengetahui dari orang dalam tentang situasi dan kondisi daerah tempat penelitian yang dilakukan.

e) Memilih Informan

Informan adalah orang dalam yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar penelitian.

f) Menyiapkan Perlengkapan Penelitian

Sebelum terjun ke lapangan, peneliti perlu menyiapkan perlengkapan-perlengkapan yang diperlukan. Perlengkapan tersebut meliputi: (1) Ijin penelitian, (2) Mengadakan kontak dengan daerah yang menjadi latar penelitian melalui surat atau orang yang dikenal, (3) Pengaturan perjalanan, (4) Perlengkapan alat tulis, (4) Alat perekam, (6) Laptop.

2. Tahap Pekerjaan Lapangan

Agar pekerjaan lapangan menjadi sukses, peneliti harus memahami latar penelitian dan persiapan diri. Peneliti hendaknya menyesuaikan penampilannya dengan budaya, aturan, kebiasaan, dan norma-norma ditempat penelitian. Peneliti hendaknya dapat menjalin hubungan akrab dan bekerjasama dengan subjek penelitian. Peneliti memang harus aktif mengumpulkan informasi,

tetapi tidak boleh ikut campur dalam persoalan subjek latar penelitian. Tugas peneliti ialah mengumpulkan data yang relevan sebanyak mungkin dari sudut pandang subjek tanpa mempengaruhi mereka.

3. Tahap Analisis Data

Menurut Patton analisis data ialah proses mengatur urutan data, mengorganisasikan data kedalam suatu pola, kategori satuan uraian dasar.

Data yang terkumpul dapat dikatakan masih campur aduk dan bersifat tumpang tindih seperti hasil pengamatan, wawancara, dokumen, gambar, foto, dan sebagainya. Maka dari itu perlu diatur, diorganisir, dikelompokkan, dibuat kategorisasi sehingga menjadi data yang mempunyai arti dan makna. Pengorganisasian dan pengelolaan data tersebut bertujuan menemukan tema dan hipotesis kerja yang selanjutnya diangkat menjadi teori substantif. Dengan demikian, sesuai dengan prinsip pokok penelitian kualitatif, bahwa analisis data pada akhirnya akan menghasilkan teori baru.⁴⁸

⁴⁸Djamal, *Pradigma penelitian*, 49-59.

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Sejarah Berdirinya PT. BRI Syariah

Berawal dari akuisisi PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. terhadap Bank Jasa Arta pada tanggal 19 Desember 2007 dan berdasarkan izin Bank Indonesia tanggal 16 Oktober 2008 melalui surat No.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT. Bank BRISyariah secara resmi beroperasi sekaligus mengubah kegiatan usahanya dari sebuah bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah Islam.

Posisi PT. Bank BRISyariah semakin kokoh ketika pada tanggal 19 Desember 2008 ditandatangani akta pemisahan (*spin off*) Unit Usaha Syariah PT Bank Rakyat Indonesia dari PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. dan kemudian melebur ke dalam PT Bank BRISyariah berlaku efektif tanggal 1 Januari 2009. Penandatanganan akta dilakukan oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. dan Bapak Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT. Bank BRISyariah. Saham PT Bank BRISyariah dimiliki oleh PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. dan Yayasan Kesejahteraan Pekerja.

PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. Menganangkan visi untuk menjadi bank ritel modern, PT Bank BRISyariah melakukan berbagai

strategi pengembangan dan penjualan produk-produk inovatif sesuai kebutuhan nasabah. Kantor cabang yang representatif dibuka di berbagai kota besar dan strategis di seluruh Indonesia demi memberikan layanan yang mudah dijangkau nasabah. Logo PT Bank BRISyariah dengan pendar cahaya benar-benar menjadi acuan perusahaan dalam mengembangkan usahanya sehingga PT Bank BRISyariah menjadi bank yang dituju karena dapat memenuhi berbagai kebutuhan nasabah.

Sejak tahun 2010 PT Bank BRISyariah berhasil mendudukkan diri sebagai Bank Syariah ketiga terbesar dari sisi aset di Indonesia. Karim Consulting Indonesia memberikan penghargaan *Islamic Finance Award* kepada PT Bank BRISyariah sebagai *The 3rd Rank Full Fledged Sharia Bank in Indonesia* pada tahun 2010. Dari institusi yang sama, pada tahun 2011 PT Bank BRISyariah memperoleh penghargaan sebagai *The 2nd Rank The Most Expansive Islamic Bank*. Dalam tahun 2012, Museum Rekor Dunia – Indonesia memberikan 2 penghargaan yaitu sebagai Bank Syariah Pertama yang Memiliki Layanan Mobile Banking di 4 Toko *Online* dan sebagai Philantrophy Pertama di Indonesia yang Menggunakan ATM dalam Penyaluran Kepada Binaan.

Penghargaan lain diberikan oleh Majalah SWA yaitu penghargaan Indonesia Original Brands 2012 untuk kategori produk Bank Syariah dan *Inventure Award 2013* sebagai *The Indonesia Middle Class Brand Champion 2013* untuk kategori Tabungan Haji. Berbagai penghargaan lain juga diterima PT Bank BRISyariah sebagai bukti eksistensi

perusahaan yang diperhitungkan dalam kancah perbankan nasional Syariah.

Secara konsisten PT Bank BRISyariah terus mengembangkan berbagai strategi dan inisiatif untuk meningkatkan dan mengembangkan usaha perusahaan. Salah satunya adalah membangun kerjasama strategis dengan PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. dalam bentuk memanfaatkan jaringan PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. untuk membangun kantor layanan Syariah perusahaan yang berfokus pada kegiatan penghimpunan dana masyarakat. Pada tahun 2013, PT Bank BRISyariah merintis usaha dalam upaya meningkatkan status Bank sebagai Bank devisa untuk direalisasikan pada tahun 2014 sesuai izin Bank Indonesia No.15/2272/Dpbs.⁴⁹

2. Visi dan Misi PT. BRI Syariah

a. Visi BRI Syariah

Menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

b. Misi BRI Syariah

- 1) Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
- 2) Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah.

⁴⁹<http://www.brisyariah.co.id/> (30 April 2017).

- 3) Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapanpun dan dimanapun.
- 4) Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketenteraman pikiran.⁵⁰

3. Jam Operasional di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang

Untuk jam kerja seluruh staff hari senin-jumat dimulai dari jam 08.00-17.00 WIB. Sedangkan untuk jam operasional kantor (melayani nasabah) dimulai dari jam 08.00-15.00 WIB.

Jam istirahat dimulai dari jam 12.00-13.00 WIB, kecuali untuk hari jum'at jam istirahat menyesuaikan dikarenakan bagi karyawan akan melaksanakan shalat jum'at.

Hari libur kantor di mulai dari hari sabtu-minggu dan hari libur Nasional lainnya.⁵¹

4. Semboyan

BRISyariah memiliki semboyan yaitu “Bersama Wujudkan Harapan Bersama”.

Namun jika di BRISyariah KCP Kepanjen Malang, semboyan mereka adalah “Mantapkan Diri Wujudkan Profit, yes yes yes”.⁵²

5. Letak Geografis BRI Syariah KCP Kepanjen Malang

Penelitian ini dilakukan di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang yang beralamat di Jl. Sultan Agung No 20. Kepanjen, Kabupaten Malang.

⁵⁰Dokumentasi BRI Syariah KCP Kepanjen Malang.

⁵¹Heri, Wawancara, Malang 06 November 2017.

⁵²Heri, Wawancara, Malang 17 November 2017.

Web : www.brisyariah.co.id

SmsBRIS : 3338

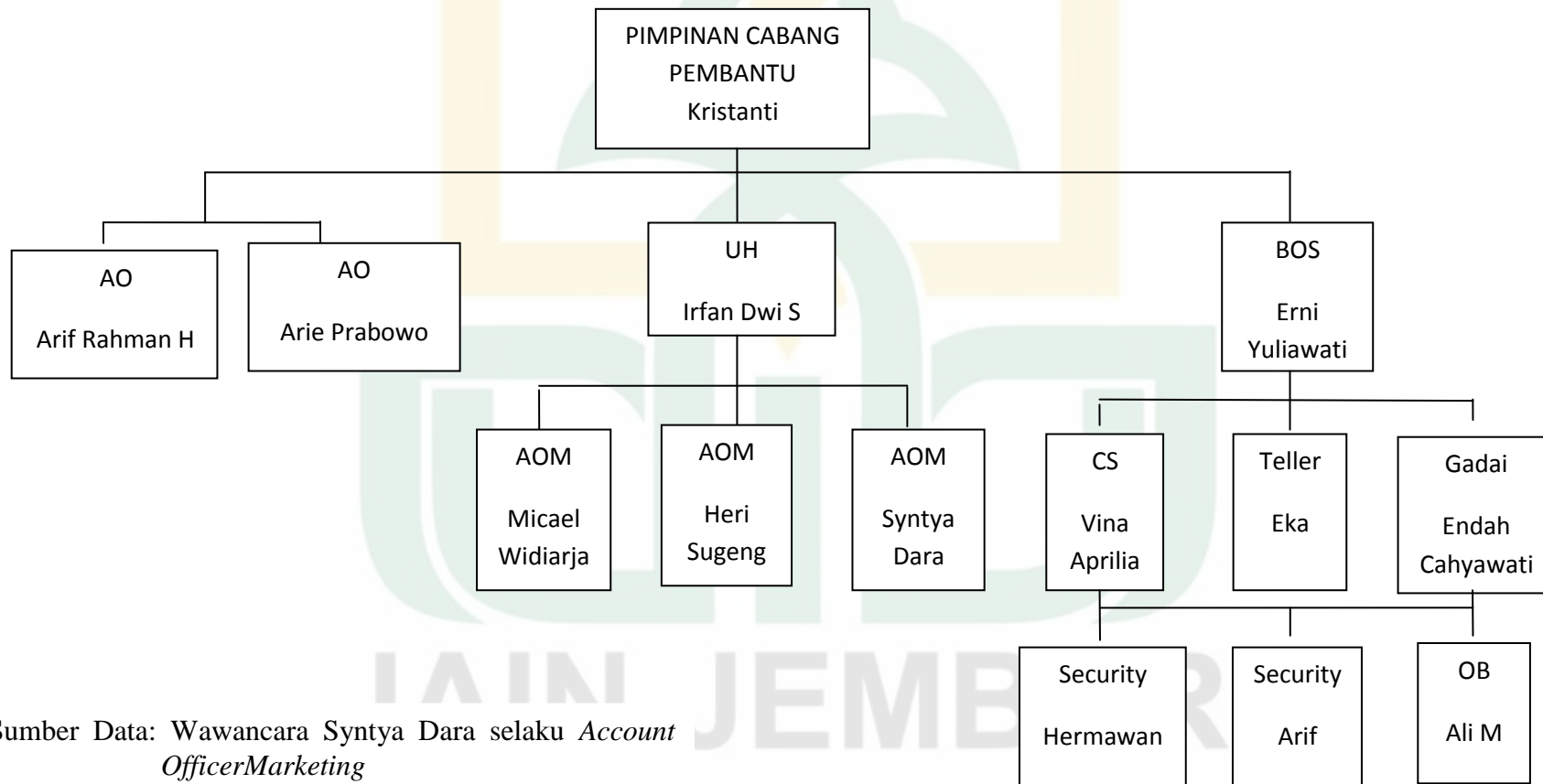
Telp : (0341) 397 021/ (0341) 397 022.⁵³



⁵³Dokumentasi BRI Syariah KCP Kepanjen Malang.

6. Struktur Organisasi

Gambar 4.1
Struktur Organisasi BRI Syariah KCP Kepanjen Malang



Sumber Data: Wawancara Syntya Dara selaku *Account Officer Marketing*

7. Produk BRI Syariah KCP Kepanjen Malang

a. Produk pembiayaan :

- 1) Pembiayaan KPR BRIS iB
- 2) Pembiayaan KPR Sejahtera BRIS iB
- 3) Pembiayaan multiguna BRIS iB
- 4) Qard beragun emas BRIS iB
- 5) Pembiayaan kepemilikan emas BRIS iB
- 6) Pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor BRIS iB
- 7) Pembiayaan umroh BRIS iB
- 8) Pembiayaan mikro BRIS iB.

b. Produk penghimpunan dana :

- 1) Tabunganku
- 2) Tabungan haji
- 3) Tabungan impian
- 4) Tabungan faedah
- 5) Tabungan Giro BRIS
- 6) Deposito BRIS
- 7) *Corporate funding.*

c. Produk layanan :

- 1) E-banking
- 2) About e-banking
- 3) Sms BRIS
- 4) Mobile BRIS

5) Cms BRIS.

d. Tabungan Faedah BRI Syariah iB

Produk simpanan dari BRI Syariah untuk nasabah perorangan yang menginginkan kemudahan transaksi keuangan sehari-hari. Akad yang digunakan *Wadi'ah yad dhamanah*.

Fasilitas/ Keunggulan : Beragam faedah (Fasilitas Serba Mudah)

- 1) Ringan setoran awal Rp. 100.000,-
- 2) Gratis biaya administrasi bulanan
- 3) Gratis biaya Kartu ATM Bulanan
- 4) Biaya tarik tunai murah di seluruh jaringan ATM BRI, Bersama dan Prima*)
- 5) Biaya transfer murah atas jaringan ATM BRI, Bersama dan Prima*)
- 6) Biaya Cek Saldo murah di jaringan ATM BRI, Bersama dan Prima*)
- 7) Biaya debit prima murah*)

Dilengkapi dengan berbagai fasilitas e-channel berupa SMS

Banking, Mobile Banking, Internet Banking.

*) Jika saldo sebelum transaksi lebih besar sama dengan Rp 500.000,- maka diskon 50% untuk biaya transaksi e-channel.

Syarat dan ketentuan:

- 1) Melampirkan fotocopi KTP (Kartu Tanda Penduduk)
- 2) Melampirkan NPWP (Nomor Pokok wajib Pajak)

e. Tabungan Haji BRISyariah iB

Mewujudkan langkah terbaik dalam menyempurnakan ibadah. Produk simpanan dari BRI Syariah bagi calon jama'ah Haji reguler yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH). Akad yang digunakan *Mudharabah Muthlaqah*.

Fasilitas atau Keunggulan :

- 1) Setoran awal ringan mulai Rp 50.000,-
- 2) Setoran berikutnya minimal Rp 10.000,-
- 3) Bebas setiap saat menambahkan saldo
- 4) Gratis biaya administrasi bulanan
- 5) Dapat bertransaksi di seluruh jaringan Kantor Cabang BRISyariah secara online
- 6) Gratis asuransi jiwa dan kecelakaan
- 7) Bagi hasil yang kompetitif
- 8) Pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang nasabah dapatkan
- 9) Transaksi online dengan SISKOHAT (Sistem Komputerisasi Haji Terpadu) untuk kepastian porsi keberangkatan haji
- 10) Kemudahan dalam merencanakan persiapan ibadah haji Anda
- 11) Dapat dibukakan untuk anak-anak
- 12) Tersedia pilihan ibadah Haji reguler dan Haji khusus untuk mendapatkan porsi keberangkatan.

Syarat dan Ketentuan:

- 1) Melampirkan fotokopi KTP (Kartu Tanda Penduduk)
- 2) Melampirkan fotokopi NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak)
- 3) Melampirkan fotokopi Kartu Keluarga (untuk pembukaan bagi anak-anak).

f. TabunganKu

Tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Akad yang digunakan *Wadi'ah yad dhamanah*.

Syarat dan ketentuan:

- 1) Melampirkan fotokopi KTP (Kartu Tanda Penduduk)
- 2) Melampirkan NPWP (Nomor Pokok wajib Pajak).

Biaya:

- 1) Biaya administrasi bulanan tabungan gratis
- 3) Biaya rekening pasif : Rp 2,000,-
- 4) Biaya re-aktivasi rekening pasif gratis
- 5) Biaya penggantian buku tabungan karena habis gratis
- 6) Biaya penggantian buku tabungan karena hilang/rusak gratis
- 7) Biaya dibawah saldo minimum gratis
- 8) Biaya penutupan rekening: Rp20.000,-

g. SimpananPelajar(SimPel) BRISyariah iB

SimPel adalah tabungan untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank di Indonesia dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik, dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini. Akad yang digunakan *Wadi'ah*.

Persyaratan:

- 1) Perjanjian kerja sama antara BRISyariah dengan Sekolah
- 2) Mengisi kelengkapan aplikasi pembukaan rekening SimPel
- 3) Melengkapi dokumen pembukaan rekening. (Siswa: Kartu Keluarga/NISN/NIS dan Orang Tua/Wali: KTP).

Biaya:

- 1) Biaya administrasi tabungan gratis
- 2) Biaya dibawah saldo minimum gratis
- 3) Biaya rekening dormant Rp1.000,-/bulan (dikenakan apabila rekening tidak aktif transaksi selama 12 bulan)
- 4) Biaya penggantian buku tabungan saat pembukaan rekening atau karena habis gratis
- 5) Biaya penggantian buku tabungan karena hilang atau rusak Rp. 5.000,-
- 6) Biaya pembuatan kartu ATM Rp5.000,-
- 7) Biaya penggantian kartu ATM karena hilang atau rusak Rp.15.000,-. Biaya penutupan rekening Rp1.000,-

h. GiroBRISyariah

Produk simpanan dari BRISyariah bagi nasabah perorangan maupun perusahaan untuk kemudahan transaksi bisnis sehari-hari dimana penarikan dana menggunakan cek dan bilyet giro. Akad yang digunakan *Wadi'ah yad dhamanah*.

Fasilitas atau Keunggulan:

- 1) Dapat bertransaksi di seluruh jaringan Kantor Cabang BRISyariah secara *online*
- 2) Kemudahan bertransaksi bisnis sehari-hari
- 3) Buku cek dan bilyet giro sebagai media penarikan
- 4) Dapat diberikan bonus sesuai kebijakan Bank
- 5) Pemotongan zakat secara otomatis dari bonus yang diterima
- 6) Tersedia layanan transaksi perbankan non tunai tanpa hambatan waktu maupun tempat. (*Cash Management System*).

Syarat dan Ketentuan:

- 1) Untuk nasabah perorangan, melampirkan fotokopi KTP
- 2) Untuk nasabah non-perorangan, melampirkan dokumen sesuai dengan ketentuan yang berlaku di BRISyariah.

Biaya:

- 1) Biaya administrasi Rp. 10.000,-
- 2) Biaya saldo dibawah minimum Rp. 20.000,-
- 3) Biaya penutupan rekening Rp. 25.000,-

i. Deposito BRISyariah

Produk investasi berjangka dari BRISyariah bagi nasabah perorangan maupun perusahaan yang memberikan keuntungan optimal. Akad yang digunakan *Mudharabah Muthlaqah*.

Fasilitas atau Keunggulan:

- 1) *Automatic Roll Over* dengan kapitalisasi
- 2) *Automatic Roll Over* tanpa kapitalisasi
- 3) *Break* deposito (dikenakan biaya break)
- 4) Bagi Hasil yang kompetitif
- 5) Dapat dilakukan pemotongan zakat secara otomatis dari bagi hasil yang nasabah dapatkan
- 6) Pemindahbukuan otomatis setiap bulan dari bagi hasil yang didapat ke rekening tabungan atau giro di BRISyariah
- 7) Dapat diperpanjang secara otomatis dengan nisbah bagi hasil sesuai yang berlaku pada saat diperpanjang
- 8) Dapat dijadikan sebagai jaminan pembiayaan.

Syarat dan Ketentuan:

- 1) Untuk nasabah perorangan, melampirkan fotokopi KTP (Kartu Tanda Penduduk)
- 2) Untuk nasabah non-perorangan, melampirkan dokumen sesuai dengan ketentuan yang berlaku di BRISyariah
- 3) Memiliki produk tabungan faedah BRISyariah iB/Giro BRISyariah iB .

j. KKB BRISyariah

KKB BRI Syariah adalah jual beli (*murabahah*), adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh Bank dan nasabah (*fixed margin*).

Syarat dan Ketentuan:

1) Persyaratan Umum Nasabah

- a. WNI
- b. Karyawan tetap dengan pengalaman kerja minimal 2 tahun
- c. Profesional dengan pengalaman praktek minimal 2 tahun
- d. Usia minimal pada saat pembiayaan diberikan adalah 21 tahun dan maksimal usia pensiun untuk karyawan atau 65 tahun untuk professional
- e. Tidak termasuk dalam daftar pembiayaan bermasalah
- f. Memenuhi persyaratan sebagai pemegang polis asuransi jiwa
- g. Memiliki atau bersedia membuka rekening tabungan pada Bank BRI Syariah.

2) Persyaratan Dokumen Nasabah:

- a. Karyawan dengan penghasilan tetap, Kartu Tanda Pengenal (KTP)
- b. Kartu keluarga dan surat nikah
- c. Slip gaji terakhir atau surat keterangan gaji
- d. Rekening koran/tabungan 3 bulan terakhir

e. NPWP pribadi untuk pembiayaan diatas Rp.50 juta.

k. Qardh Beragun Emas BRISyariah

Gadai BRI Syariah hadir untuk memberikan solusi memperoleh dana tunai untuk memenuhi kebutuhan dana mendesak ataupun untuk keperluan modal usaha dengan proses cepat, mudah, aman dan sesuai Syariah untuk ketentraman nasabah.

Persyaratan mudah dan proses cepat:

- 1) Jenis emas yang dapat digadaikan bisa berupa perhiasan ataupun emas batangan
- 2) Nilai pinjaman maksimal 95% untuk emas lantakan dan 90% emas perhiasan dari nilai taksir emas BRISyariah dan maksimal pinjaman Rp. 250 juta perorang
- 3) Biaya administrasi ringan dan terjangkau berdasarkan berat emas
- 4) Biaya simpan dan pemeliharaan per 10 harian dibayar pada saat pelunasan pinjaman
- 5) Jangka waktu pinjaman maksimal 120 hari dan dapat diperpanjang tanpa batas maksimal dengan menggunakan taksiran terkini
- 6) Fleksibilitas dalam pelunasan sesuai kemampuan
- 7) Dapat dilunasi sebelum jatuh tempo tanpa biaya penalti
- 8) Penyimpanan yang aman dan berasuransi syariah
- 9) Mendapat Sertifikat Gadai Syariah (SGS) sebagai bukti gadai.

Persyaratan:

- 1) KTP
- 2) Membuka rekening tabungan BRISyariah iB (jika belum memiliki).

1. KPR BRISyariah

Pembiayaan Kepemilikan Rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan hunian dengan menggunakan prinsip jual beli (*Murabahah*) atau prinsip sewa menyewa (*Ijarah*) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan.

Persyaratan Umum:

- 1) WNI
- 2) Pegawai atau karyawan tetap dengan masa kerja atau total masa kerja di tempat sebelumnya minimal 2 tahun
- 3) Wiraswasta dengan usaha sudah berjalan minimal 5 tahun
- 4) Profesional terbatas hanya untuk profesi kesehatan (dokter, dokter spesialis dan bidan)
- 5) Usia minimal pada saat pembiayaan diberikan adalah 21 tahun dan pada saat jatuh tempo pembiayaan untuk karyawan adalah maksimum usia pensiun, 65 tahun untuk profesi dokter
- 6) Hasil *track record* BI *Checking* lancar (*clear*) atau tidak termasuk dalam daftar pembiayaan bermasalah
- 7) Membuka rekening tabungan di Bank BRISyariah

- 8) Untuk total pembiayaan lebih besar sama dengan Rp.50 juta wajib menyerahkan NPWP Pribadi.⁵⁴

B. Penyajian Data dan Analisis

Penelitian ini menggunakan metode observasi dan wawancara untuk memperoleh data yang berkaitan dan mendukung penelitian. Supaya memberikan porsi yang lebih intensif dan berimbang maka juga dilakukan dengan menggunakan metode dokumentasi.

Agar penyajian terarah, maka disesuaikan dengan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Penerapan Sistem Informasi Pemasaran dalam Manajemen *Financing*KUR Mikro iB di BRISyariah KCP Kepanjen Malang

Peran teknologi yang berkembang pesat menjadi aspek penentu kemajuan organisasi maupun dalam dunia perbankan. Sistem informasi dalam dunia perbankan merupakan suatu keniscayaan, karena dalam operasionalnya dituntut kecepatan dalam pertukaran informasi maupun dalam kapasitas penyimpanan data informasi bank.

Dalam suatu perusahaan ataupun dunia perbankan peran teknologi sangat penting dimana perusahaan atau bank tersebut sangat memerlukan sistem untuk mengolah, menyimpan data-data yang berkaitan dengan transaksi, karena data tersebut dapat digunakan sebagai input dalam menghasilkan informasi.

⁵⁴Dokumentasi BRI Syariah KCP Kepanjen Malang.

Setelah kita ketahui bahwasanya penerapan sistem informasi pemasaran dalam manajemen *financing* adalah merupakan kumpulan dari sub-sub yang saling berhubungan satu sama lain dengan tujuan untuk mengolah data yang berkaitan dengan masalah pemasaran menjadi sistem informasi pemasaran dalam hal pemberian dana dalam mendukung kelancaran usaha dan investasi yang telah direncanakan.

Bapak Irfan sebagai UH (*United Head*) di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang saat peneliti menginterview terkait penerapan sistem informasi pemasaran dalam pembiayaan KUR Mikro iB, beliau menyampaikan bahwa:

“Secara sistem yang digunakan, penerapan sistem informasi pemasaran tersebut sama jadi satu dengan pembiayaan reguler lainnya yaitu dengan menggunakan aplikasi Apple, karena sistem tersebut sudah terpantau dari pusat, kami hanya tinggal memproses”⁵⁵

Penerapan sistem informasi yang digunakan telah terkomputerisasi dari pusat sehingga pihak yang menggunakan tidak menginput data-data secara manual, pihak petugas hanya tinggal menginput data-data nasabah yang akan dibiayai dalam pembiayaan khususnya produk KUR Mikro iB.

Hal ini sejalan dengan pernyataan bapak Heri selaku *Account Officer Marketing*, beliau mengatakan:

“Sistem yang digunakan dalam pembiayaan KUR Mikro iB menggunakan sistem Apple, sistem tersebut langsung terpantau ke pusat dan juga ada cek KUR”⁵⁶

⁵⁵Irfan Dwi Suratman, Wawancara, Malang, 17 Oktober 2017.

⁵⁶Heri Sugeng Santoso, Wawancara, Malang, 06 November 2017.

Dari penjelasan keduanya dapat diperkuat lagi dengan pernyataan dari bapak Miko selaku *Account Officer Marketing*, beliau mengatakan bahwa:

“Sistem informasi dalam pembiayaan KUR Mikro iB dalam setiap pekerjaan memakai aplikasi Apple, karena aplikasi Apple tersebut merupakan aplikasi intranet yang menghubungkan semua bank Syariah, terpantaunya langsung ke pusat dan discapil”⁵⁷

Aplikasi sistem Apple merupakan aplikasi intranet yang menghubungkan semua Bank Syariah. Penggunaan Sistem Informasi Apple untuk pembiayaan mikro khususnya KUR Mikro iB memberikan banyak manfaat serta mempermudah bagi penggunanya untuk pengerjaan proposal pengajuan pembiayaan, untuk mengetahui calon nasabah tersebut telah mempunyai pembiayaan lain atau tidak, dan juga memberikan kemudahan bagi pimpinan atau lebih efektif untuk mengambil data-data tersebut.

Mengenai proses input terkait data-data calon nasabah, bapak Heri selaku *Account Officer Marketing* di BRI Syariah KCP Kepanjen malang beliau mengatakan:

“Jika dalam menginput data calon nasabah tersebut masih belum selesai, misalkan ada masalah mati lampu, maka proses penginputan data tersebut dimulai lagi dari awal, proses penginputannya pun ada beberapa tahap. Yang pertama masuk di bab 1 reguler data. bab 2 tentang fasilitas pinjaman. bab 3 tentang usaha nasabah. bab 4 tentang penilaian (scoring). Kemudian tahap terakhir di bab 5 tentang pencairan.”⁵⁸

⁵⁷Micael Windiarja, Wawancara, Malang 16 Oktober 2017.

⁵⁸Heri Sugeng Santoso, Wawancara, Malang 06 November 2017.

Pernyataan diatas juga disampaikan oleh Bapak Miko selaku *Account Officer Marketing* di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang, beliau mengatakan:

“Dalam proses penginputan data calon nasabah ada beberapa tahap yang harus di lakukan sebelum proses pencairan, data-data tersebut sudah harus terdaftar di dispenduk, dan kemudian kita proses, jika calon nasabah tidak terdaftar di dispenduk, si pengguna sistem yang mengerjakannya pun tidak bisa dilanjutkan ke tahap berikutnya, karna di salah satu tahapan penginputan nasabah tersebut ada di tahap pertama yaitu tentang data calon nasabah. Tahap tahapnya yang pertama ada data calon nasabah. Yang kedua lembar kegiatan nasabah meliputi usaha nasabah fasilitas pinjaman, keuntungan dan yang berhubungan dengan usahanya, yang ketiga ada penilaian jaminan, ke empat data putusan, dan yang terakhir pencairan.”⁵⁹

Penerapan sistem informasi pemasaran dalam pembiayaan produk KUR Mikro iB di dalamnya juga terdapat komponen tentang input dan output. Komponen input di dalam sistem informasi pemasaran yaitu tentang data-data calon nasabah KUR Mikro iB dan Outputnya tentang nasabah yang berhak menerima pembiayaan KUR Mikro iB tersebut. Proses input data tersebut dilakukan agar mempermudah pimpinan untuk mengambil data-data nasabah, lebih cepat dan lebih efektif karna terpantau langsung.

2. Manajemen *Financing* KUR Mikro iB di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang

Produk KUR jika di BRI Syariah mempunyai istilah KUR Mikro iB. Dalam manajemen pembiayaan produk KUR Mikro iB ada beberapa cara atau prosedur untuk memberikan pembiayaan tersebut kepada calon

⁵⁹Micael Windiarja, Wawancara, 16 November 2017.

nasabah, layak atau tidak. Ada beberapa tahapan dari proses pemberian pembiayaan bank antara lain: Persiapan pembiyaan yaitu dengan mengumpulkan informasi-informasi terkait calon nasabah, selanjutnya ada analisis pembiyaan. Dalam hal ini meliputi prinsip 5C (*Character, Capital, Capacity, Collateral, Condition Of Economy*). Dan yang terakhir ada keputusan pembiayaan, dalam hal ini pihak yang berwenang untuk memutuskan memberikan pembiyaan, dapat memutuskan apakah permohonan pembiyaan tersebut layak atau tidak.

Dalam manajemen pembiayaan khususnya di produk KUR Mikro iB erat kaitannya dengan pencapaian tujuan, serta pengambilan keputusan. Tujuannya adalah agar hasil yang ditargetkan dapat tercapai dengan cara yang efektif dan efisien.

Bapak Irfan selaku UH (*United Head*) di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang, menyampaikan bahwa:

“Dalam pembiayaan KUR Mikro iB, sektor yang di biyai ialah yang memiliki usaha pertanian, home industri, peternakan, dan perikanan.”⁶⁰

Dari pernyataan di atas juga disampaikan oleh bapak Miko selaku

Account Officer Marketing, beliau mengatakan bahwa:

“Didalam pembiayaan KUR Mikro iB tersebut tidak semua usaha yang dibiayai, karna itu merupakanaturan dari pemerintah, sektor yang bisa dibiayai hanya pertanian, peternakan, perikanan, dan home industri.”⁶¹

⁶⁰Irfan Dwi Suratman, Wawancara, 17 Oktober 2017.

⁶¹Micael Windiarja, Wawancara, 16 Oktober 2017.

Dari kedua pernyataan tersebut juga diperkuat dengan adanya penjelasan dari Bapak Heri selaku *Account Officer Marketing* di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang, beliau mengatakan bahwa:

“Karena produk KUR Mikro iB tersebut ialah produk milik pemerintah, bukan dari bank itu sendiri, jadi sektor yang bisa di biayai hanya yang memiliki usaha pertanian, home industri, peternakan dan perikanan.”⁶²

Pembiayaan dalam produk KUR Mikro iB tersebut hanya bisa diberikan kepada yang memiliki usaha tertentu, semua dana KUR Mikro iB bukan dari Bank itu sendiri melainkan dari pemerintah, hanya saja pemerintah menyalurkan dana tersebut melalui lembaga keuangan, dari semua Bank Syariah yang ada yaitu hanya ada di BRI Syariah yang menjadi satu-satunya Bank Syariah dalam menyalurkan produk KUR Mikro iB tersebut. Hal tersebut juga terdapat alur pengajuan pembiayaan dalam KUR Mikro iB.

Bapak Miko selaku *Account Officer Marketing* di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang menyampaikan bahwa:

“Alur pengajuan pembiayaan yang pertama kali nasabah datang ke bank dengan membawa persyaratan dokumen-dokumen berupa e-ktp, kartu keluarga, akta nikah bagi yang sudah menikah, surat keterangan usaha dari desa, surat pernyataan tidak mempunyai KUR itu bank yang buat. Biasanya calon nasabah yang langsung datang ke kantor langsung menemui *customer service* dulu, nanti akan di pertemukan dengan marketingnya, setelah itu marketing menanyakan tentang calon nasabah tersebut mengenai usahanya apa, pekerjaannya, dan juga peryaratannya sudah sesuai prosedur apa tidak. Setelah masuk kriteria kita lakukan *BI Checking* untuk melihat riwayat pinjaman nasabah tersebut melalui sistem online Bank Indonesia, setelah *BI Checking* baik, maka melakukan survei lingkungan, untuk mengetahui karakter si calon nasabah melalui tetangga, bagaimana sikap dan cara bicaranya. Setelah semua sudah dilakukan

⁶²Heri Sugeng Santoso, Wawancara, Malang 06 November 2017.

maka langkah selanjutnya pengerjaan poposal, selanjutnya calon nasabah diberitahu ketentuan dan syarat persetujuan pembiayaan, langkah selanjutnya calon nasabah wajib membuat rekening tabungan, dan terakhir pencairan.”⁶³

Dari pernyataan di atas juga disampaikan oleh bapak Heri Selaku *Account Officer Marketing* di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang. Beliau mengatakan bahwa:

“Nasabah datang ke kantor membawa persyaratan berupa KTP, Kartu keluarga, surat nikah, surat keterangan usaha dari desa, dan juga surat pernyataan tidak mempunyai KUR itu kita yang buat. Setelah itu dilakukan *BI Checking*, kita cari tau riwayat nasabah tersebut melalui sistem online di Bank Indonesia. Setelah itu melakukan survei lingkungan melihat usaha apa yang dimiliki dan juga mengenal karakter dan sikap calon nasabah tersebut kita bisa mengetahui dari lingkungan sekitar. Jika semua sudah masuk kriteria kita buat proposalnya, kita proses di sistemnya. Setelah itu nasabah membuka rekening tabungan. Dan langkah terakhir yaitu pencairan.”⁶⁴

Beberapa alur pengajuan dalam pembiayaan KUR Mikro iB tersebut para marketing yang ada di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang juga melakukan beberapa analisa pembiayaan sebelum pembiayaan tersebut di berikan yaitu dengan survei lingkungan, tujuannya untuk mengetahui tentang usaha calon nasabah, omset usaha, untuk mengetahui kapasitas atau kemampuan pembayaran calon nasabah jika dilihat dari hasil usahanya, kemudian untuk mengetahui karakter nasabah yaitu dengan mengumpulkan informasi tentang sikap dan karakter calon nasabah tersebut melalui orang-orang terdekatnya atau tetangga sekitar.

Dalam pembiayaan KUR Mikro iB di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang analisa tentang *condition of economy* tidak berpengaruh, karena

⁶³Micael Windiarja, Wawancara, Malang 17 November 2017.

⁶⁴Heri Sugeng Santoso, Wawancara, Malang 17 November 2017.

yang dibiayai hanya dalam ruang lingkup menengah kebawah dan tidak sampai berpengaruh pada keadaan global. Pengecualian di pembiayaan KUR Mikro iB analisa *collateral* (jaminan) tidak digunakan, karena dalam pembiayaan KUR Mikro iB tersebut tidak diperbolehkan adanya jaminan.

Dalam manajemen *financing* (pembiayaan), agar semua bisa terorganisir dan terarah untuk mencapai tujuan yang di inginkan dan di harapkan, maka perlu adanya strategi dalam pemasaran produk tersebut. Strategi tersebut dilakukan supaya calon nasabah berminat dan tertarik dalam pembiayaan KUR Mikro iB tersebut.

Bapak Heri selaku *Account officer Marketing*, ketika peneliti menginterview terkait bagaimana strategi para marketing tersebut dalam memasarkan produk KUR Mikro iB, beliau mengatakan bahwa:

“Kita melakukan survei lingkungan, tujuannya untuk mengetahui karakter nasabah, dari promosi-promosi melalui spanduk dan juga brosur-brosur, dan juga dari marketingnya sendiri-sendiri, karna setiap marketing mempunyai cara-cara atau strategi sendiri dalam memasarkan produk KUR Mikro iB tersebut.”⁶⁵

Dari pernyataan di atas juga disampaikan oleh Bapak Miko selaku *Account Officer Marketing*, beliau mengatakan bahwa:

“Kita melakukan survei lingkungan, kita bisa dapatkan informasi calon nasabah kita dari informan atau suplier yang sudah menjadi nasabah kita sebelumnya, kita bisa dapatkan data calon nasabah tersebut dari informan yang menjadi suplier calon nasabah tersebut, kita bisa minta data alamat, no telpon, dan juga kita minta masukan bagaimana karakter si calon nasabah tersebut. Dan juga kita dalam memasarkan produk tersebut setiap marketing punya cara sendiri, kalau saya sendiri di awali dengan pendekatan, berbicara secara halus dan perlahan, setelah si calon

⁶⁵Heri Sugeng Santoso, Wawancara, Malang 06 November 2017.

nasabah mengerti barulah saya kasih tau maksud dan tujuan saya, karna secara teori tidak sama dengan realita di lapangan itu bagaimana.”⁶⁶

Dalam melakukan pemberian pembiayaan para marketing yang ada di BRI Syariah KCP Kepanjen melakukan berbagai strategi terutama survei lingkungan, hal ini dilakukan agar mengetahui bagaimana karakter si calon nasabah tersebut, untuk selanjutnya para marketing mempunyai cara atau strategi sendiri untuk memasarkan produk KUR Mikro iB tersebut, karena memang secara teori dan realita yang ada di lapangan itu berbeda.

3. Analisa Penerapan Sistem Informasi Pemasaran dalam Manajemen *Financing* KUR Mikro iB Di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang.

Penerapan sistem informasi pemasaran dalam pembiayaan KUR Mikro iB dengan adanya sistem tersebut memudahkan para penggunanya untuk proses pengerjaan terutama di dalam proposal pembiayaan. Dari hal tersebut dapatlah di analisa bagaimana penerapan sistem informasi pemasaran dalam manajemen *financing* khususnya di produk KUR Mikro iB tersebut, ketika peneliti menginterview Bapak Irfan selaku UH (*United Head*) di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang, tentang analisa dari penerapan sistem informasi pemasaran dalam manajemen khususnya di produk KUR Mikro iB, beliau mengatakan:

“Selama ini penerapan sistem tersebut sangatlah efektif dan efisien untuk kita para marketing yang mengolahnya, mempermudah kita untuk mengecek data-data nasabah kita siapa saja yang menerima produk KUR Mikro iB, dan mempermudah kita menginput data nasabah yang berhak menerima KUR Mikro iB tersebut, layak atau tidak, sesuai kriteria

⁶⁶Micael Windiarja, Wawancara, Malang 16 November 2017.

atau tidak, karena produk KUR Mikro iB tersebut merupakan produk terbaru di BRI Syariah, yang merupakan produk dari pemerintah, untuk pembiayaan KUR Mikro iB maksimal Rp. 25 juta pernasabah. dalam manajemen pembiayaannya semua harus sesuai dengan kriteria dan syarat yang telah di terapkan, jika semua sudah masuk kriteria dan syarat maka calon nasabah tersebut berhak menerima KUR Mikro iB dengan membayar angsuran sesuai dengan kesepakatan.”⁶⁷

Dari pernyataan diatas juga di sampaikan oleh Bapak Miko selaku *Account Officer Marketing* di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang, beliau mengatakan:

“Dengan adanya sistem Apple tersebut mempermudah pimpinan dalam pemantauan kerja masing-masing karyawan, lebih efektif untuk mengambil data-data yang di perlukan karena masing-masing karyawan mempunyai sistem apple sendiri (akun sendiri), misal pengguna Apple namanya si A, dia dapat nsabah berapa, nasabahnya siapa saja, itu pimpinan lebih mudah mengambil datanya, lebih mudah karena terpantau langsung. dalam manajemennya juga harus sesuai syarat dan kriteria KUR, dana kUR tersebut bukan dari bank, tapi dari pemerintah, hanya saja pemerintah menyalurkan dana tersebut lewat lembaga keuangan , salah satunya di bank syariah yaitu di BRI Syariah. Dana yang di cairkan dari pemerintah maksimal pernasabah itu Rp. 25 juta, akad yang digunakan dalam pembiayaan tersebut menggunakan akad *murabahah*, tujuan pembiayaannya hanya modal kerja dan investasi, karena dari pemerintah itu harus dana yang bisa bertujuan untuk mengurangi pengangguran dan mengangkat industri-industri kecil, uang tersebut harus produktif bukan untuk konsumsi. Jika semua syarat dan kriteria KUR Mikro iB sudah sesuai maka calon nasabah tersebut berhak menerima dana KUR Mikro iB tersebut”⁶⁸

Dari pernyataan kedua informan tersebut juga dapat di sampaikan oleh Bapak Heri selaku *Account Officer Marketing* di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang, beliau mengatakan:

“Sebenarnya di sistem ini untuk mempermudah kita dalam pengerjaan proposal pengajuan pembiayaan dan juga untuk mengetahui calon nasabah tersebut mempunyai pembiayaan lain atau tidak, karena sistem tersebut langsung terpantau ke pusat dan juga ada cek KUR, cek

⁶⁷Irfan Dwi Suratman, Wawancara, Malang 17 Oktober 2017.

⁶⁸Micael Windiarja, Wawancara, Malang 16 November 2017.

KUR ini untuk mengetahui apakah calon nasabah tersebut mempunyai pembiayaan lain atau tidak. Semua pembiayaan juga sama harus sesuai kriteria dan syarat yang telah di tentukan, hanya saja produk KUR ini dananya dari pemerintah, bukan dari bank, kita hanya tinggal mengelolanya saja. Jika semua syarat dan kriteria sudah terpenuhi dan sudah sesuai, kita tinggal proses di sistem nya, yaitu sistem Apple ini.”⁶⁹

C. Pembahasan Temuan

Pembahasan temuan ini merupakan gagasan peneliti setelah melakukan penganalisaan terhadap data-data yang telah dikumpulkan melalui beberapa bahan kepustakaan dalam kajian teori dan data-data dari hasil penelitian.

1. Penerapan Sistem Informasi Pemasaran (SIP) dalam Manajemen *Financing* KUR Mikro iB Di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang

Sistem informasi pemasaran merupakan kumpulan dari sub-sub yang saling berhubungan satu sama lain dengan tujuan untuk mengolah data, sistem informasi pemasaran sangat dibutuhkan di BRI Syariah tersebut, karena dengan adanya sistem tersebut mempermudah penggunaanya untuk mengumpulkan, menyimpan dan mengolah data sehingga memberikan output berupa informasi yang dibutuhkan.

Pengelolaan sistem informasi merupakan bagian yang sangat penting dalam sebuah organisasi, pengelola sistem informasi terdiri dari manajer dan staf bawahannya. Pengelolaan sistem informasi diperlukan untuk menghasilkan produk informasi yang berdayaguna. Perkembangan industri yang sangat pesat mengakibatkan adanya penataan sistem yang

⁶⁹Heri Sugeng Santoso, Wawancara, Malang 06 November 2017.

lebih baik lagi seperti sistem tenaga kerja, sistem pembiayaan, sistem pemasaran, dan sistem pembelian.⁷⁰

Dari hasil analisa data menunjukkan bahwa sistem informasi merupakan hal yang sangat penting dan sangat dibutuhkan di BRI Syariah tersebut. Dengan adanya sistem tersebut memberikan kemudahan dalam pengerjaan proposal pembiayaan. Dan juga memudahkan para penggunanya untuk menginput, mengolah data, dan menyimpannya dengan aman. Sistem informasi pemasaran yang digunakan di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang menggunakan sistem transaksi berbasis komputer yang lebih efektif dan efisien, juga memberikan kemudahan bagi pemimpin atau penggunanya jika akan mengambil data-data, dan pengerjaannya tidak dengan cara yang manual kecuali di form penandatanganan akadnya.

Hasil analisa data tentang pelaksanaan sistem informasi pemasaran di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang bahwa penerapan sistem informasi pemasaran dalam manajemen *financing* khususnya di produk KUR Mikro iB yang diterapkan menggunakan sistem aplikasi Apple yang juga merupakan sistem yang digunakan di pembiayaan reguler lainnya, petugas atau pengguna tersebut hanya tinggal menginput data-data calon nasabah, misalnya data tentang identitas diri nasabah, lembar kegiatan nasabah meliputi usaha nasabah fasilitas pinjaman, keuntungan dan yang berhubungan dengan usahanya, penilaian jaminan, data putusan, dan yang

⁷⁰M. Faisal, MT, *Sistem Informasi Manajemen Jaringan*, (Malang: UIN MALANG PRESS, 2008), 61.

terahir pencairan, semua tahapan tersebut dilakukan dengan sistem komputer.

Pelaksanaan sistem yang ada di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang juga ada komponen-komponen yang sama dengan sistem informasi secara umum, yaitu komponen-komponen input, model, output, teknologi, hardware, software, basis data dan kontrol. Berdasarkan analisis data yang dilakukan oleh peneliti, komponen sistem informasi pemasaran yang dilakukan di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang dilakukan dari menginput data-data nasabah yang nantinya akan disimpan dan akan langsung terpantau ke pusat semua tentang data-data calon nasabah tersebut. Secara sistem juga sangat memberikan kemudahan bagi penggunaannya.

Berdasarkan tentang teori dalam sistem informasi pemasaran. Model sebuah sistem adalah input, proses, dan output. Hal ini merupakan konsep sebuah sistem yang sangat sederhana sebab sebuah sistem dapat mempunyai beberapa masukan dan keluaran.⁷¹ Model sistem informasi pemasaran ini juga sama dengan model sistem informasi secara umum.

Maka suatu sistem yang berbasis komputer terdiri dari manusia, perangkat keras, perangkat lunak, dan data yang di proses. Sistem informasi yang berbasis komputer merupakan sistem informasi yang menempatkan perkakas pengolah data komputer dalam kedudukan yang penting, karena alasan yang utama berkenaan dengan pemrosesan data tersebut. Secara

⁷¹Tata Sutabri, *Sistem Informasi Manajemen*, (Yogyakarta: ANDI OFFSET, 2005), 11.

teknik, pelaksanaan sistem informasi pemasaran berbasis komputer meliputi bagian input, pengolahan, penyimpanan, dan output. Perangkat input berfungsi menyediakan data mentah ke sistem komputer. Data itu kemudian diolah atau diproses yang kemudian menjadi output tentang informasi pemasaran.

2. Manajemen *Financing* KUR Mikro iB di BRI Syariah KCP Kapanjen Malang

Dalam penerapan sistem informasi pemasaran juga terdapat bagaimana manajemen pembiayaannya. Di BRI Syariah KCP Kapanjen Malang terdapat syarat dan kriteria pembiayaan KUR Mikro iB. Dalam hal ini bagi calon nasabah yang akan menerima pembiayaan KUR Mikro iB harus sesuai dengan syarat dan kriteria yang telah ditentukan, dana yang diterimapun bukan untuk konsumtif, misalnya untuk sekolah anaknya atau membeli kendaraan pribadi yang tidak ada hubungannya dengan usahanya tersebut, tidak semua sektor usaha di biayai, hanya usaha-usaha tertentu yang dibiayai oleh pemerintah itu yang utama yaitu pertanian, peternakan, perikanan, home industri, jika usaha dagang tidak bisa di biayai, kecuali di produksi sendiri dari bahan mentah menjadi bahan jadi. Akad yang digunakan dalam *financing* (pembiayaan) produk KUR Mikro iB tersebut menggunakan akad *Murabahah*.

Cara yang perlu dilakukan oleh bank untuk mengetahui *character* calon nasabah, antara lain: 1) *BI Checking*, yaitu melakukan penelitian terhadap calon nasabah dengan melihat data nasabah melalui komputer

yang *online* dari bank Indonesia. *BI Checking* dapat digunakan oleh bank untuk mengetahui dengan jelas calon nasabahnya, baik kualitas pembiayaan calon nasabah bila telah menjadi nasabah di bank lain. 2) informasi dari pihak lain, yaitu mencari informasi tentang karakter calon nasabah melalui tetangga, teman kerja, atasan langsung, dan rekan usahanya. Karakter merupakan faktor yang sangat penting dalam evaluasi calon nasabah.⁷²

Dalam pembiayaan Mikro di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang analisa tentang *Condition Of Economy* tidak berpengaruh, karena yang dibiayai hanya dalam ruang lingkup menengah kebawah dan tidak sampai berpengaruh pada keadaan global. Pengecualian di pembiayaan KUR Mikro iB analisa *Collateral* (jaminan) tidak digunakan, karena dalam pembiayaan KUR Mikro iB tersebut tidak diperbolehkan adanya jaminan.

Alur pengajuan pembiayaan yang pertama kali nasabah datang ke bank dengan membawa persyaratan dokumen-dokumen berupa e-ktp, kartu keluarga, akta nikah bagi yang sudah menikah, surat keterangan usaha dari desa, surat pernyataan tidak mempunyai KUR tersebut telah disediakan oleh pihak bank, selanjutnya proses *BI Checking* hal tersebut dilakukan untuk mengetahui riwayat pinjaman nasabah melalui sistem *online* di Bank Indonesia, kemudian dilakukan analisa pembiayaan tentang calon nasabah tersebut. Setelah semua diproses dan sesuai

⁷²Ismail, *Perbankan Syariah*, 121.

dengan syarat dan kriteria KUR Mikro iB tersebut langkah selanjutnya pembuatan proposal pembiayaan dan terahir proses pencairan.

Strategi yang dilakukan para marketing juga yang utama di survei lingkungan, tujuannya untuk mengetahui bagaimana karakter calon nasabah yang berhak menerima KUR Mikro iB tersebut. Strategi atau cara tersebut masing-masing marketing mempunyai cara tersendiri untuk memikat nasabah dan mengajak nasabah dalam melakukan pembiayaan.

3. Analisa Penerapan Sistem Informasi Pemasaran dalam Manajemen *Financing* KUR Mikro iB Di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang

Analisa penerapan sistem informasi pemasaran dalam manajemen *financing* khususnya di produk KUR Mikro iB. Adanya produk KUR Mikro iB tersebut mulai terelisasi pada bulan Maret 2017 yang merupakan produk dari pemerintah yang di salurkan ke lembaga keuangan. Salah satu Bank Syariah yang dipilih oleh pemerintah yaitu BRI Syariah karena berbagai alasan, yang pertama karena BRI Syariah banyak terdapat cabangnya dari pada Bank-bank Syariah yang lain, penyebarannya juga cukup banyak. Di kabupaten Malang saja ada BRI Syariah Turen, Gondang legi, Dampit. Alasan berikutnya karena pemerintah bisa lebih menyalurkan dananya lebih merata lagi, tidak hanya di lingkungan kantor pemerintah yang diberikan subsidi.

Aplikasi sistem Apple yang ada di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang sudah tersusun dan terlaksana dengan baik sesuai form dari pusat. Pihak BRI Syariah hanya tinggal menginput, memproses, dan hasil

outputnya juga langsung terpantau ke pusat, jika di BRI Syariah KCP Kapanjen Malang, pusatnya langsung terpantau ke Kantor Cabang BRI Syariah yang ada di kota Malang. Semua data-data nasabah yang sudah di setujui oleh pimpinan langsung dikirim ke kantor cabang di bagian di administrasi, jika sudah terinput di cabang maka pihak BRI Syariah KCP Kapanjen Malang tinggal mengirim data-data hard copynya ke kantor cabang untuk dicek kembali data-data tersebut ada yang kurang atau tidak. Dalam proses manajemen juga agar tetap terorganisir, maka si calon nasabah yang akan menerima produk KUR Mikro iB tersebut harus sesuai syarat dan kriteria yang sudah di tetapkan oleh pihak manajemen karena tidak semua sektor usaha di biyai.

Penerapan prinsip-prinsip 5C (*Character, Capital, Capacity, Collateral, Condition Of Economy*) merupakan penilaian kelayakan tentang calon nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan. Tetapi dalam pembiayaan KUR Mikro iB analisa pembiayaan yang di lakukan hanya *Character, Capital, Capacity*. Karena dalam pembiayaan KUR Mikro iB tidak ada jaminan dan analisa *Condition Of Economy* tidak berpengaruh, karena yang dibiayai hanya dalam ruang lingkup menengah kebawah dan tidak sampai berpengaruh pada keadaan global.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti serta mengacu pada rumusan masalah, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Penerapan sistem informasi pemasaran di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang bahwa sistem informasi pemasaran dalam manajemen financing KUR Mikro iB yang diterapkan ialah menggunakan sistem Apple dan juga telah menggunakan form sistem pembiayaan yang langsung terpantau ke pusat, sehingga tugas dari marketing di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang hanya tinggal menginput data-data nasabah tersebut yang akan menerima pembiayaan KUR Mikro iB, misal data tentang identitas nasabah, tentang kegiatan nasabah, bagaimana usahanya, keuntungan, bagaimana kemampuan membayar nasabah tersebut jika dilihat dari hasil usahanya. Dan semua kegiatan pemrosesan tersebut menggunakan sistem komputer untuk memberikan kemudahan dalam pengerjaannya.
2. Manajemen *Financing* khususnya produk KUR Mikro iB di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang.

Penerapan sistem informasi pemasaran di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang terdapat beberapa syarat dan kriteria dalam pemberian produk tersebut. Dalam prosedur pemberian pembiayaan tersebut terdapat beberapa analisa pembiayaan yang perlu dilakukan. Yang pertama

melakukan BI *Checking* tujuannya untuk mengetahui riwayat pinjaman calon nasabah melalui sistem *online* yang ada di Bank Indonesia. Setelah BI *Checking* calon nasabah baik, langkah selanjutnya melakukan survei lingkungan, tujuannya untuk mengetahui tentang usaha calon nasabah, omset usaha, untuk mengetahui kapasitas atau kemampuan pembayaran calon nasabah jika dilihat dari hasil usahanya, kemudian untuk mengetahui karakter nasabah yaitu dengan mengumpulkan informasi tentang sikap dan karakter calon nasabah tersebut melalui orang-orang terdekatnya atau tetangga sekitar.

Dalam pembiayaan KUR Mikro iB, analisa pembiayaan yang digunakan hanya ada 3 yaitu *Character, Capacity, Capital*.

3. Analisa dari penerapan sistem informasi pemasaran dalam manajemen *financing* di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang ialah aplikasi sistem yang digunakan dalam pembiayaan produk KUR Mikro iB dan juga sebagai sistem pengambilan keputusan bagi pimpinan memberikan kemudahan dalam proses pengerjaannya, lebih efektif dan efisien karena dengan adanya sistem tersebut pihak BRI Syariah tidak perlu lagi mengerjakan dengan cara yang manual, lebih efisiensi ke waktu.

B. Saran-saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah disajikan, maka selanjutnya penulis menyampaikan saran-saran yang dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang terkait atas hasil penelitian ini. Adapun saran-saran yang disampaikan peneliti:

1. Bagi akademik penelitian ini dapat dilanjutkan oleh peneliti selanjutnya, dengan memperluas cakupan penelitian serta dengan sudut pandang yang berbeda sehingga dapat memperkaya khazanah kajian Perbankan Syariah.
2. Bagi BRI Syariah KCP Kepanjen Malang diharapkan agar terus bekerjasama menjaga kinerja perusahaan dan tetap memegang teguh Syariat Islam, tetap mempertahankan produktifitas sumber daya manusianya dan semoga dengan adanya produk baru di BRI Syariah dapat membantu perekonomian masyarakat.



DAFTAR PUSTAKA

BUKU

- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Arbi, Syarif. 2013. *Lembaga: Perbankan, Keuangan dan Pembiayaan*. Yogyakarta: BFFE.
- Arikunto, Suharsimi. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Ascarya, 2013. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Basrowi, Suwandi. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Darmawan, Deni, Kunkun Nur Fauzi. 2016. *Sistem Informasi Manajemen*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Djamal, M. 2015. *Paradigma penelitian Kulitatif*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- IAIN Jember. 2017. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: IAIN Jember Press.
- Ismail. 2014. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Kementerian Agama Republik Indonesia. 2014. *Alqur'an Terjemah dan Tajwid*. Bandung: Sygma.
- Kotler, Philip, Kevin Lane Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- MT, M Faisal. 2008. *Sistem Informasi Manajemen Jaringan*. Malang: UIN MALANG PRESS.
- Muhamad, 2016. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Rusdiana, Moch Irfan. 2014. *Sistem Informasi Manajemen*. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: ALFABETA.

- Sunyoto, Danang. 2014. *Sistem Informasi Manajemen*. Yogyakarta: CAPS.
- Sutabri, Tata. 2005. *Sistem Informasi Manajemen*. Yogyakarta: ANDI OFFSET.
- Umam, Khaerul. 2013. *Manajemen Perbankan Syariah*. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Umar, Husein. 2003. *Metode Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Winarno, Wing Wahyu. 2004. *Sistem Informasi Manajemen*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.

SKRIPSI

- Adzim, Faidul. 2017. *Peranan Sistem Informasi Akuntansi Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Pengambilan Keputusan Anggaran Biaya Pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kota Makassar*. Makassar: Universitas Muhamadiyah Makassar.
- Anwar, Saiful. 2013. *Peranan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Pengambilan Keputusan Manajemen Pada PT. BPR BUDISETIA*. Padang: STIE"KBP" Padang.
- Giantyas, Rilla Amelia. 2017. *Sistem Informasi Akuntansi dalam Pemberian Pembiayaan Murabahah di BMT UGT Sidogiri Capem Jember*. Jember: IAIN Jember.
- Hayadi, Syahrul. 2008. *Analisis penerapan sistem informasi akuntansi dan prosedur penarikan uang tunai melalui automatic teller machine pada pt bank mandiri (persero) tbk*. Jakarta: Universitas Mercu Buana.
- Hussein, Faizal, Kertahadi Riyadi. 2014. *Implementasi Sistem Informasi Sumber Daya Manusia (Studi Kasus pada Perusahaan Jasa PT. Wiranas Laundry and Dry Cleaning Service)*. Malang: Universitas Brawijaya.
- Suryanawa, Gde Deny Larasdiputra. 2014. *Penerapan sistem informasi akuntansi pada Bank perkreditan rakyat sari jaya sedana klungkung*. Bali: Universitas Udayana.

WAWANCARA

Bapak Heri Sugeng Santoso selaku *Account Officer Marketing* di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang.

Bapak Irfan Dwi Suratman selaku UH (*United Head*) di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang.

Bapak Micael Windiarja selaku *Account Officer Marketing* di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang.

INTERNET

Sumber: *republika.co.id* (19 Februari 2018).

<http://www.brisyariah.co.id/> (30 April 2017).

<http://sushety.blogspot.co.id/2013/11/pentingnya-komunikasi-dalam-pemasaran.html> (15 Mei 2017).

http://www.academia.edu/10224762/Manajemen_Pemasaran_-_INTELIJEN_PEMASARAN (15 Mei 2017).

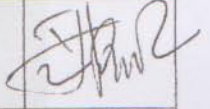
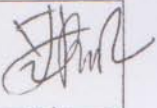
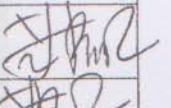
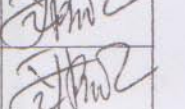
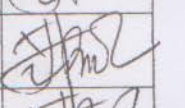
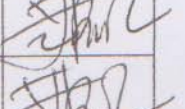
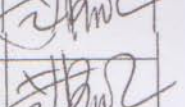
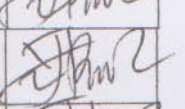
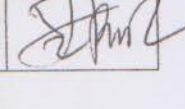


IAIN JEMBER

Matrik Penelitian

Judul	Variabel	Indikator	Sumber Data	Metode Penelitian	Fokus Penelitian
Penerapan Sistem Informasi Pemasaran (SIP) dalam Manajemen <i>Financing</i> KUR Mikro iB di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang	<ol style="list-style-type: none"> Sistem Informasi pemasaran (SIP) Manajemen <i>Financing</i> KUR Mikro iB di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang 	<ol style="list-style-type: none"> Pengertian sistem informasi pemasaran Komponen sistem informasi pemasaran Definisi <i>financing</i> Jenis pembiayaan Prosedur pembiayaan KUR Mikro iB 	<p>Data Primer</p> <ol style="list-style-type: none"> UH (<i>United Head</i>) AO (<i>Account Officer</i>) <p>Data Sekunder</p> <ol style="list-style-type: none"> Literatur Pustaka yang Berhubungan dengan penelitian Internet 	<ol style="list-style-type: none"> Pendekatan Penelitian Deskriptif Kualitatif Teknik Pengumpulan Data <ol style="list-style-type: none"> Observasi Interview Dokumentasi Keabsahan Data Triangulasi Sumber 	<p>Rumusan Masalah</p> <ol style="list-style-type: none"> Bagaimanakah Penerapan sistem Informasi Pemasaran di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang? Bagaimanakah Manajemen <i>Financing</i> KUR Mikro iB di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang? Bagaimanakah Analisa Penerapan Sistem Informasi Pemasaran dalam Manajemen <i>Financing</i> KUR Mikro iB di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang?

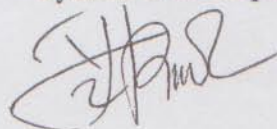
**JURNAL KEGIATAN PENELITIAN PT BRI SYARIAH KCP KEPANJEN
MALANG**

JL Sultan Agung No 20. Kepanjen, Kabupaten Malang

No	Tanggal	Kegiatan	Subyek Penelitian	Jabatan	Tanda Tangan
1	06/10/2017	Pengiriman proposal dan surat izin penelitian	Hermawan	Security	
2	09/10/2017	Penerimaan proposal dan surat izin penelitian	Erni Yulawati	BOS	
3	10/10/2017	Observasi Obyek Penelitian	Lokasi Penelitian		
4	16/10/2017	Interview	Micael Windiarja	Account Officer Mikro	
5	17/10/2017	Interview	Irfan Dwi Suratman	UH	
6	06/11/2017	Interview	Heri Sugeng Santoso	Account officer Mikro	
7	16/11/2017	Interview	Micael Windiarja	Account Officer Mikro	
8	16/11/2017	Observasi dan Meminta Struktur Organisasi	Syntya Dara	Account Officer Mikro	
9	17/11/2017	Interview	Heri Sugeng Santoso	Account Officer Mikro	
10	17/11/2017	Observasi Interview	Micael Windiarja	Account Officer Mikro	
11	04/12/2017	Meminta Surat Selesai Penelitian	Erni Yulawati	BOS	

Malang, 04 Desember 2017

Mengetahui BOS BRI
Syariah KCP Kepanjen



Erni Yulawati

DOKUMENTASI



Kantor BRI Syariah KCP Kapanjen Malang, Jl Sultan Agung No. 20, Kapanjen, Kabupaten Malang.



Back Office BRI Syariah KCP Kapanjen Malang



Peneliti sedang melakukan wawancara dengan Bapak Micael Windiarja (Miko) selaku *Account Officer* Marketing BRI Syariah KCP Kepanjen Malang pada tanggal 16 Oktober 2017.



Peneliti sedang melakukan wawancara dengan Bapak Irfan dwi Suratman selaku UH (*United Head*) di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang pada tanggal 17 Oktober 2017.



Peneliti sedang melakukan wawancara dengan Bapak Heri Sugeng Santoso selaku *Account Officer* Marketing di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang pada tanggal 16 November 2017.



Peneliti sedang melakukan wawancara dengan Bapak Micael Windiarja (Miko) selaku *Account Officer* Marketing di BRI Syariah KCP Kepanjen Malang pada tanggal 16 November 2017.



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jember

Jl. Mataram No. 1 Jember, Telp. : (0331) 37550 27005, Fax. (0331) 427005, Kode Pos. 68136
Website : WWW.in-jember.ac.id e-mail : info@iain-jember.ac.id

Nomor : B-1053/In.20/7.a/PP.00.9/1000/2017
Lampiran :
Perihal : Izin Penelitian Skripsi

Kepada

Yth. Pimpinan PT. BRI Syariah KCP Kepanjen Kabupaten Malang

Di-

TEMPAT

Assalamu'alaikum Warahmatullahi wabarakatuh

Diberitahukan dengan hormat bahwa untuk penyelesaian Program Sarjana S-1 di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember, mohon berkenan kepada Bapak/Ibu pimpinan untuk memberikan izin penelitian kepada mahasiswa dengan identitas sebagai berikut :

Nama : Imas Maulidina Putri
NIM : 083133080
Semester : IX (Sembilan)
Prodi : Perbankan Syariah
Jurusan : Ekonomi Islam
Alamat : Dsn Mantong, RT 005/RW 005, Ds Sumbertaman,
Kec Wonoasih, Kota Probolinggo
No TLP : 082245239867
Judul Skripsi : Penerapan Sistem Informasi Pemasaran (SIP)
Dalam Manajemen Financing Di BRI Syariah KCP
Kepanjen Malang.

Demikian Surat izin ini, atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi wabarakatuh

Jember, 02 Oktober 2017
an. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik
Pengembangan Lembaga



Dr. Abdul Rokhim, S.Ag., M.E.I

19730830 199903 1 002

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Nomor : B. 092-KCP-MLG-Kepanjen/OPE/12-2017

Kepanjen, 04 Desember 2017

Lamp. : -

Hal : **Surat Keterangan Penelitian**

Surat Nomor: SE. B. 08-MDC/04-2012 Pengelolaan siswa/mahasiswa magang dan mahasiswa penelitian.


Menunjuk surat tersebut diatas perihal pada pokok surat, dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa sbb :

Nama : Imas Maulidina Putri
 NIM : 083133080
 Konsentrasi : Perbankan Syariah
 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
 Alamat : Dsn. Mantau RT 05 RW 05 Kel. Sumbertaman
 Kec. Wonoasih- Kab.Probolinggo
 Judul : Penerapan Sistem Informasi Pemasaran Dalam
 Management Financing di BRISYARIAH

Telah melaksanakan kegiatan Penelitian yang bertempat di BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Kepanjen Malang pada tanggal 10 Oktober 2017 -- 17 Nopember 2017.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

**PT BANK BRISYARIAH
 KCP KEPANJEN MALANG**

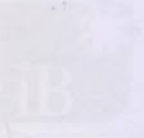


**Kristanti
 Pincapem**

**Erni Yulawati
 Branch Operation Supervisor**

Tindakan:

1. Arsip



KUR MIKRO iB

Maju Bersama Mikro BRISyariah

9 Margin 9%
efektif per tahun

25 sampai dengan
Rp. 25 Juta

BRISyariah terdaftar dan diawasi oleh



Bersama Wujudkan Harapan Bersama

callBRIS 1500-789

www.brisyariah.co.id

@BRISyariah

BRISyariah



SIMULASI ANGSURAN PEMBIAYAAN KUR MIKRO iB

Modal Pembiayaan	3	6	12	24	36	48	60
5,000,000	1,691,729	855,345	437,257	228,424	158,999	124,425	103,792
7,500,000	2,537,593	1,283,017	655,886	342,636	238,498	186,638	155,688
10,000,000	3,383,458	1,710,689	874,515	456,847	317,997	248,850	207,584
12,500,000	4,229,322	2,138,361	1,093,143	571,059	397,497	311,063	259,479
15,000,000	5,075,187	2,566,034	1,311,772	685,271	476,996	373,276	311,375
17,500,000	5,921,051	2,993,706	1,530,401	799,483	556,495	435,488	363,271
20,000,000	6,766,916	3,421,378	1,749,030	913,695	635,995	497,701	415,167
22,500,000	7,612,780	3,849,050	1,967,658	1,027,907	715,494	559,913	467,063
25,000,000	8,458,645	4,276,723	2,186,287	1,142,119	794,993	622,126	518,959

Calon debitur KUR Mikro iB

(perorangan) yang melakukan usaha produktif

melakukan usaha secara aktif minimal 6 bulan

dan administrasi : identitas berupa E-KTP, KK

Ketentuan dan Syarat Pembiayaan :

1) Besar Pembiayaan Maksimal Rp 25 Juta per Nasabah

2) Jenis Pembiayaan :

- Pembiayaan Modal Kerja jangka waktu maksimal 3 (tiga) tahun

- Pembiayaan Investasi jangka waktu maksimal 5 (lima) tahun



APLIKASI PERMOHONAN PEMBIAYAAN

MIKRO iB



Tipe : Mikro 25 iB Mikro 75 iB Mikro 500 iB

Skema : Murabahah Musyarakah Ijarah Lainnya

Pembiayaan yang diminta : Rp. _____

Waktu Pembiayaan : _____ Bulan

Tujuan Pembiayaan : Modal Kerja Konsumsi Barang Modal Kerja Sewa Investasi Lainnya

Detail Tujuan Pembiayaan : _____

PEMOHON
(sesuai KTP)

Panggilan : _____

Kelamin : Pria Wanita

KTP : _____

Tanggal Lahir : ____ / ____ / ____

Alamat Lahir : ____ / ____ / _____

Agama Terakhir : _____

Perkawinan : _____

Pasangan : _____

Status Pasangan : _____

Hasil Pasangan : Rp. _____

Tanggal Lahir Pasangan (tgl/bin/thn) : ____ / ____ / ____

Pembu Kandung : _____

Tanggungjawab : Orang

INFORMASI PEKERJAAN dan DATA KEUANGAN

Tipe Pendapatan : _____

Nama Tempat Usaha : _____

Bidang Usaha : _____

Alamat Tempat Usaha : _____

RT/RW : ____ / ____ / _____ Kode Pos : _____

Kelurahan : _____ Kecamatan : _____

Telepon/Fax : _____

Nomor NPWP (Wajib untuk pembiayaan ≥ Rp. 50 juta) : _____

Lama Usaha : _____

Gaji Rata-rata per bulan : Rp. _____

Keuntungan Rata-rata per Bulan : Rp. _____

Jumlah Seluruh Usaha : _____ Jumlah yang dibiayai : _____

TEMPAT TINGGAL
Sesuai KTP/SIM/Paspor

____ / ____ / ____ Kode Pos : _____

____ Kecamatan : _____

____ Nomor Seluler : _____

Tempat Tinggal Saat Ini : _____

Sendiri Milik keluarga Sewa

Tempat Tinggal Saat Ini (diisi jika berbeda dengan KTP) : _____

____ / ____ / ____ Kode Pos : _____

____ Kecamatan : _____

Tempat Tinggal Saat Ini : Tahun

INFORMASI LAINNYA

Apakah Anda ingin Menggunakan Fasilitas *Cash Pick Up* ?
 Ya Tidak

Jika Ya, Frekuensi *Cash Pick Up* Yang Diinginkan ?
 Harian Mingguan Bulanan

Apakah Anda Memiliki Rekening Tabungan BRISyariah ?
 Ya Tidak

Sejak Tahun : ____ / ____ / ____

Saldo Rata-rata per Bulan : Rp. _____

Semua data yang saya berikan sebagaimana tersebut dalam aplikasi ini adalah benar adanya dan dibuat dalam keadaan sadar serta tanpa tekanan dan paksaan dari pihak manapun. Selanjutnya saya setuju dan mengizinkan PT. Bank BRISyariah untuk menggunakan data tersebut dan menyelidiki semua keterangan yang diperlukan. Setiap perubahan data dari yang sebagaimana tersebut dalam aplikasi ini akan saya sampaikan ke PT. Bank BRISyariah.

PERKAWINAN BANK

Tanggal Peristiwa : ____ / ____ / ____

Alamat Peristiwa : _____

Alamat SO : _____

Tanggal Perkenalan terjadi : _____

Pemohon	Suami/Istri Pemohon
_____	_____

Mendatangi formulir ini, saya menyatakan bahwa saya telah melakukan konfirmasi terhadap kelayakan data pemohon

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Imas Maulidina Putri

NIM : 083 133 080

Prodi/ Jurusan : Perbankan Syariah/ Ekonomi Islam

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Institusi : IAIN Jember

Dengan ini menyatakan bahwa isi skripsi ini yang berjudul “PENERAPAN SISTEM INFORMASI PEMASARAN (SIP) DALAM MANAJEMEN *FINANCING* KUR MIKRO iB DI BRI SYARIAH KCP KEPANJEN MALANG” adalah hasil penelitian/ karya saya sendiri, kecuali pada bagian yang dirujuk sumbernya.

Jember, 05 Maret 2018

Saya yang menyatakan



Imas Maulidina Putri
NIM. 083 133 080

BIODATA PENULIS

Nama : Imas Maulidina Putri
Tempat, Tanggal Lahir : Probolinggo, 20 Agustus 1995

Alamat : Jl Sunan Giri No. 51

RT/ RW : 005/ 005

Desa : Sumbertaman

Kecamatan : Wonoasih

Kota : Probolinggo

Jenis Kelamin : Perempuan

Agama : Islam

Riwayat Pendidikan :

1. MI Intisyarul Ulum Probolinggo
2. MTs Intisyarul Ulum Probolinggo
3. SMK An-Nur Probolinggo
4. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember



IAIN JEMBER