

# SISTEM PEMASARAN PRODUK *SAFE DEPOSIT BOX* IB AR-RAHMAN PADA BANK BPD KALSEL SYARIAH CABANG KOTA BANJARMASIN

Sadino, Yulia Kamilah

Program Studi Magister Ilmu Hukum, Pascasarjana  
Universitas Al azhar Indonesia,  
Komplek Masjid Agung Al Azhar, Jalan Sisingamangaraja,  
Kebayoran Baru, Jakarta Selatan, 12110

[sadinob@gmail.com](mailto:sadinob@gmail.com)

*Abstrak- Krisis ekonomi dan moneter yang terjadi di Indonesia pada kurun waktu 1997-1998 merupakan pukulan yang sangat berat bagi sistem perekonomian Indonesia. Dalam periode tersebut banyak lembaga-lembaga keuangan, termasuk perbankan mengalami kesulitan keuangan. Seiring dengan diberlakukannya dual banking system oleh Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan Berdasarkan Undang – Undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, pengertian Perbankan Syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah., mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya (pasal 1 angka 1). Sedangkan yang dimaksud dengan bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat (pasal 1 angka 2) Dengan demikian, lembaga perbankan yang kegiatan usahanya berdasarkan pada prinsip-prinsip syariah maka dapat dikatakan sebagai perbankan syariah. Kerangka hukum pengembangan industri perbankan syariah diwadhahi dalam Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan yang memperkenalkan “sistem bagi hasil” atau “prinsip bagi hasil” dalam kegiatan perbankan nasional. Setelah lahirnya Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, bank Islam tersebut tidak lagi dinamakan dengan “bank berdasarkan prinsip bagi hasil”, tetapi dengan nama baru, yakni “Bank Berdasarkan Prinsip Syariah”.*

**Kata Kunci:** Kasus, Perbankan, Hukum, .

## PENDAHULUAN

Berdasarkan Undang – Undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, pengertian Perbankan Syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah., mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya (pasal 1 angka 1). Sedangkan yang dimaksud dengan bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan

taraf hidup rakyat (pasal 1 angka 2)<sup>1</sup> Dengan demikian, lembaga perbankan yang kegiatan usahanya berdasarkan pada prinsip-prinsip syariah maka dapat dikatakan sebagai perbankan syariah.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perbankan Syariah (UU No. 21 Tahun 2008)* (Bandung: Refika Aditama 2009), hlm. 124.

<sup>2</sup>Burhanuddin Susanto, *Hukum Perbankan Syariah di Indonesia* (Yogyakarta: UII Press, 2008), hlm. 17.

Gagasan adanya lembaga perbankan yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah Islam berkaitan erat dengan gagasan terbentuknya suatu sistem ekonomi Islam.<sup>3</sup> Melalui pembentukan dan pendirian perbankan syariah tentu banyak tujuan dan manfaat yang ingin dicapai, terutama dimaksudkan untuk membangun perekonomian umat. Namun dengan mengacu pada pengamalan Alquran, tujuan yang utama dari mendirikan bank syariah secara umum terbagi menjadi dua, yaitu pertama menghindari praktek riba; dan kedua mengamalkan prinsip-prinsip syariah dalam perbankan untuk tujuan kemaslahatan.<sup>4</sup> Secara global, perbankan syariah bertujuan menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan rakyat.<sup>5</sup>

Pembentukan perbankan syariah dimulai dengan adanya ketentuan hukum bahwa riba merupakan sesuatu yang telah diharamkan sehingga dilarang oleh agama. Dengan adanya larangan tersebut kemudian timbul pemikiran mendirikan bank syariah yang bertujuan untuk menjauhkan umat dari praktik riba dalam kegiatan usaha perbankan.<sup>6</sup> Tidak seorang muslimpun yang menyangkal haramnya hukum riba. Teks Alquran begitu jelas menyatakan bahwa Allah telah mengharamkan riba.<sup>7</sup> Berikut ini merupakan landasan syariah tentang keharaman riba yang terdapat dalam Alquran dan hadis. Allah berfirman dalam Q.S. al-Baqarah/2: 275.

“Allah telah menghalalkan jual

beli dan mengharamkan riba”.<sup>8</sup>

Dalam hadis, Nabi *ṣallallahu ‘alaihi wa sallam* juga memerintahkan agar seorang muslim menjauhi riba, karena riba termasuk salah satu dari tujuh dosa besar. Nabi *ṣallallahu ‘alaihi wa sallam* bersabda:

“Dari Abu Hurairah Radhiyallahu Anhu dari Nabi *ṣallallahu ‘alaihi wa Sallam*, beliau bersabda, “Jauhi tujuh perkara yang membawa kehancuran! Para sahabat bertanya, “Wahai, Rasulullah! Apakah ketujuh perkara itu? Beliau bersabda, “Menyekutukan Allah, sihir, membunuh jiwa yang diharamkan oleh Allah kecuali dengan sebab yang dibenarkan oleh agama, memakan riba, memakan harta anak yatim, melarikan diri dari pertempuran, melontarkan tuduhan zina kepada wanita-wanita mukminah yang memelihara dirinya dari perbuatan dosa dan tidak tahu menahu.” (Muttafaq ‘alaih).<sup>9</sup>

Perbankan syariah telah dibangun untuk mendorong umat Islam dalam menggunakan uang untuk kepentingan yang konsisten dengan prinsip-prinsip syariah Islam. Prinsip syariah merupakan kata kunci yang sangat penting dalam memahami perbankan syariah.<sup>10</sup> Perbankan ini sekarang menjadi sarana penting dalam menarik simpanan dari pemilik dana yang menginginkan untuk menginvestasikan dana melalui cara dan sarana yang sesuai dengan prinsip syariah.<sup>11</sup> Prinsip perbankan syariah merupakan bagian dari ajaran Islam yang berkaitan dengan ekonomi. Salah satu prinsip

<sup>3</sup>Warkum Sumitro, *Asas-asas Perbankan Islam & Lembaga-Lembaga Terkait* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 1.

<sup>4</sup>Burhanuddin Susanto, *op. cit.*, hlm. 24.

<sup>5</sup> Muhammad, *Audit & Pengawasan Syariah pada Bank Syariah Catatan Pengalaman* (Yogyakarta: UII Press, 2011), hlm. 9.

<sup>6</sup> Burhanuddin Susanto, *loc. cit.*

<sup>7</sup> Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer* (Bogor: PT Berkas Mulia Insani, 2013), hlm. 331.

<sup>8</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Tafsirnya Jilid 1 Juz 1-2-3* (Jakarta: Lentera Abadi, 2010), hlm. 420.

<sup>9</sup> Syaikh Muhammad bin Shalih Al-Utsmain, *Syarah Riyadhus Shalihin Jilid 4* terj. Azhar Shef, *et al.* (Jakarta Timur: Darus Sunnah Press, 2010), hlm. 885.

<sup>10</sup> Zubairi Hasan, *Undang-Undang Perbankan Syariah Titik Temu Hukum Islam dan Hukum Nasional* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2009), hlm. 31.

<sup>11</sup> Rifqi Muhammad, *Akuntansi Keuangan Syariah* (Yogyakarta: P3EI Press, 2010), hlm. 11.

dalam ekonomi Islam adalah larangan riba dalam berbagai bentuknya, dan menggunakan sistem antara lain berupa prinsip bagi hasil.<sup>12</sup>

Kerangka hukum pengembangan industri perbankan syariah diwadahi dalam Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan yang memperkenalkan “sistem bagi hasil” atau “prinsip bagi hasil” dalam kegiatan perbankan nasional. Setelah lahirnya Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, bank Islam tersebut tidak lagi dinamakan dengan “bank berdasarkan prinsip bagi hasil”, tetapi dengan nama baru, yakni “Bank Berdasarkan Prinsip Syariah”.<sup>13</sup> Perkembangan dunia perbankan syariah sudah saatnya Indonesia memiliki dasar hukum yang jelas dan mengikat yang berkaitan dengan pengaturan perbankan syariah dalam bentuk Undang-Undang perbankan sendiri. Karena secara prinsip terdapat perbedaan yang sangat mendasar antara perbankan konvensional dan syariah sehingga tidak dapat ditautkan pada undang-undang perbankan yang ada.<sup>14</sup> Dengan munculnya Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, dan terakhir Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, kebijakan tersebut memberikan landasan hukum yang jelas dan kuat bagi bank syariah baik dari segi kelembagaannya maupun dari segi operasionalnya.<sup>15</sup>

<sup>12</sup> Abdul Ghofur Anshori, *op. cit.*, hlm. 2-3.

<sup>13</sup> Rachmadi Usman, *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia* (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), hlm. 32.

<sup>14</sup> Abdullah Jayadi, *Beberapa Aspek tentang Perbankan Syariah* (Yogyakarta: Mitra Pustaka, 2011), hlm. 3-4.

<sup>15</sup> Syaugi Mubarak Seff, “Regulasi Perbankan Syari’ah Pasca Lahirnya Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syari’ah (Kajian Politik Hukum),” *Risalah Hukum Fakultas Hukum Unmul*, vol. 4, no. 2 (Desember 2008), hlm. 91.

Perkembangan kelembagaan perbankan syariah di Indonesia menurut data statistik perbankan syariah, jaringan kantor perbankan syariah baik Bank Umum Syariah, Unit Usaha Syariah dan Bank Perkreditan Rakyat Syariah pada bulan Juni tahun 2015 berjumlah 2.881 kantor. Berdasarkan data statistik perbankan syariah tersebut, menunjukkan bahwa terjadi peningkatan jaringan kantor perbankan syariah pada tahun 2009 yang hanya berjumlah 1.223 kantor. Peningkatan ini merupakan respon yang baik dari masyarakat atas kepercayaannya untuk menggunakan produk dan jasa yang ada di perbankan syariah. Selain untuk menghindari praktik riba yang ada pada bank konvensional, ada beberapa faktor yang menjadi pertimbangan bagi nasabah untuk menggunakan produk dan jasa yang ada di perbankan, baik itu perbankan konvensional maupun perbankan syariah. Misalnya saja dilihat dari tingkat keuntungan, kemudahan untuk menuju lokasi bank, tata letak (layout) gedung maupun tata letak (layout) ruangan bank. Faktor-faktor tersebut akan mempengaruhi nasabah dalam mempertimbangkan apakah ia akan menggunakan produk dan jasa bank yang ditawarkan atau tidak.

Setiap pembelian produk jasa maupun barang, konsumen atau nasabah dipengaruhi oleh tingkat keuntungan atau manfaat yang akan diperolehnya dari produk tersebut. Adapun tingkat keuntungan yang akan diperoleh konsumen pada jasa bank syariah adalah bagi hasil.<sup>16</sup> Selain melihat pada tingkat keuntungan yang akan diperolehnya, nasabah juga mempertimbangkan lokasi serta layout gedung dan layout ruangan bank. Penentuan lokasi suatu cabang bank merupakan salah satu kebijakan yang sangat penting. Bank yang terletak dalam lokasi yang strategis sangat memudahkan nasabah dalam berurusan dengan

<sup>16</sup> Raihanah Daulay, “Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Mandiri Syariah di Kota Medan”, *Jurnal Riset Akuntansi & Bisnis*, vol. 12, no. 01 (2012), hlm. 6.

bank. Di samping lokasi yang strategis, hal lain yang juga mendukung lokasi tersebut adalah layout gedung dan layout ruangan bank itu sendiri. Penetapan layout yang baik dan benar akan menambah kenyamanan dan keamanan nasabah dalam berhubungan dengan bank.<sup>17</sup>

Dewasa ini perbankan syariah mengalami kemajuan yang sangat pesat. Keberadaannya telah menjamur di mana-mana di seluruh wilayah Indonesia. Produk dan jasa yang ditawarkan pun bermacam-macam. Selain itu tingkat keuntungan atau bagi hasil yang ditawarkan masing-masing bank pun berbeda-beda. Misalnya saja di Bank BPD Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin, produk utama yang ditawarkan yaitu produk pendanaan seperti giro, tabungan dan deposito yang menggunakan akad wadi'ah dan akad mudarabah. Besarnya tingkat keuntungan atau bagi hasil produk yang menggunakan akad mudarabah merupakan salah satu faktor yang menjadi pertimbangan bagi nasabah untuk memilih Bank BPD Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin. Lokasi Bank BPD Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin di Jalan S. Parman RT. 04 Banjarmasin yang strategis sangat memudahkan nasabah dalam berurusan dengan bank. Tidak hanya lokasi Bank BPD Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin yang strategis, tetapi bentuk gedung yang kesannya megah dan suasana ruangan yang terkesan luas dan lega akan menambah kenyamanan nasabah dalam berhubungan dengan Bank BPD Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin.

### PEMBAHASAN

Krisis ekonomi dan moneter yang terjadi di Indonesia pada kurun waktu 1997-1998 merupakan pukulan yang sangat berat bagi sistem perekonomian Indonesia. Dalam periode tersebut banyak lembaga-lembaga keuangan, termasuk perbankan mengalami kesulitan keuangan. Seiring dengan diberlakukannya *dual banking system* oleh Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan,

maka untuk menjawab tantangan tersebut, Bank Pembangunan Daerah Kalimantan Selatan telah melakukan perubahan dengan Perda Nomor 16 Tahun 2003 yang memuat pembentukan operasional unit usaha syariah. Dalam mengawasi, menilai dan memastikan operasional bank agar tetap konsisten dalam penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa berdasarkan prinsip syariah serta dalam pengembangan produk baru bank agar sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional - Majelis Ulama Indonesia, Bank Kalsel Syariah memiliki Dewan Pengawas Syariah yang melakukan pengawasan terhadap kegiatan bank. Dibukanya Unit Layanan Syariah dilatarbelakangi oleh kecenderungan semakin berkembangnya perbankan syariah di Indonesia sejak sepuluh tahun terakhir. Selain berdiri bank-bank khusus yang memberi jalan layanan syariah, bank-bank konvensional juga membuka unit layanan syariah. Sejalan dengan berkembang tersebut maka BPD Kalsel juga melakukan hal yang sama dengan melihat kondisi yang objektif masyarakat Kalimantan Selatan yang secara umum adalah masyarakat agamis. Unit layanan syariah BPD Kalsel ini sudah dioperasikan sejak awal tahun 2007 dan kemudian diresmikan oleh wakil gubernur Kalsel H. M. Rosehan Noor Bahri, SH.

Pada tanggal 13 Agustus 2004 Bank BPD Kalsel Syariah hadir dalam rangka memberikan alternatif pelayanan perbankan kepada masyarakat Kalimantan Selatan yang mayoritas beragama Islam. Mulai saat itu Bank BPD Kalsel Syariah memulai periode baru operasional berbasis syariah dengan membuka Kantor Cabang Syariah Banjarmasin yang berkantor di Jalan Brigjend. H. Hasan Basry Nomor 8 Telepon (0511) 3304201,3303827 fax (0511) 3304111. Pada tanggal 4 Desember 2005 telah dibuka Kantor Cabang Syariah Kandungan yang berkantor di Jalan Jend. Sudirman RT.4 Tibung Raya Kandungan Telepon (0517) 2228, faximile (0517) 23768, dan Insya Allah akandisusul oleh Kantor-kantor Cabang Syariah lainnya di Kalimantan Selatan.

Berdasarkan informasi yang didapat strategi pemasaran jasa layanan sewa menyewa seperti

<sup>17</sup> Kasmir, Pemasaran Bank ( Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 145.

yang digunakan Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin dalam memasarkan produk *safe deposit box* iB Ar-Rahman. Setelah diteliti lebih lanjut maka diperoleh hasil-hasil temuan yang berhubungan dengan pemasaran *safe deposit box* iB Ar-Rahman pada Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Seperti yang telah disebutkan sebelumnya bahwa *safe deposit box* iB Ar-Rahman adalah salah satu produk jasa sewa menyewa dari Bank Kalsel syariah Cabang Banjarmasin. Produk *safe deposit box* yang dijalankan dengan prinsip syariah dinamakan *safe deposit box* iB Ar-Rahman. Berdasarkan ketentuan tersebut, maka pada tahun 2015-2016 Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin mengeluarkan produk *safe deposit box* iB Ar-Rahman. *Safe Deposit Box* iB Ar-Rahman pada Bank Kalsel Syariah dikelola berdasarkan akad *Ijarah* (sewa menyewa) antara nasabah dan bank, yang berarti nasabah menitipkan barangnya kepada pihak bank dan kemudian bank menyediakan jasa sewa yang dinamakan *safe deposit box* iB Ar-Rahman dan menjaga barang titipan tersebut. Akad *ijarah* adalah cara yang diperbolehkan dalam Islam, karena akad *ijarah* tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah.

Pemasaran *safe deposit box* iB Ar-Rahman pada Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin harus dilakukan dengan sebaik mungkin, agar dapat bersaing dengan bank-bank lainnya yang memiliki produk serupa, baik itu bank syariah maupun bank konvensional. Agar dapat bertahan di tengah maraknya persaingan antar bank, Bank Kalsel Syariah harus memiliki strategi yang digunakan dalam memasarkan produknya, termasuk strategi pemasaran untuk *safe deposit box* iB Ar-Rahman.

Pemasaran *safe deposit box* iB Ar-Rahman tidak hanya semata-mata Bank Kalsel Syariah menjual produk jasa sewa menyewa, tetapi bank juga memperhatikan kebutuhan nasabah pengguna *safe deposit box* iB Ar-Rahman. Salah satu bentuk kebutuhan nasabah yaitu biaya tari sewa terjangkau, jadi nasabah *safe deposit box* iB Ar-Rahman tidak perlu

dipusingkan dengan biaya tarif sewa yang biasanya terkesan mahal. Biaya tarif sewa yang terjangkau merupakan salah satu keunggulan yang dimiliki *safe deposit box* iB Ar-Rahman pada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin. Keunggulan ataupun kelebihan produk *safe deposit box* iB Ar-Rahman pada Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin sangat berpengaruh terhadap pemasaran produk tersebut, dan pemasaran yang baik sangat mempengaruhi kelangsungan nasib suatu bank. Agar bank dapat bertahan di tengah persaingan yang semakin ketat, selain memperhatikan keunggulan dan kelebihan suatu produk, bank juga harus memiliki segmentasi dan target pemasaran. Segmentasi pasar perlu dilakukan mengingat di dalam suatu pasar terdapat banyak pembeli yang berbeda keinginan dan kebutuhannya. Setiap perbedaan memiliki potensi untuk menjadi pasar tersendiri. Sedangkan target pemasaran adalah proses penyeleksian produk baik barang maupun jasa atau pelayanan terbaik sehingga benar-benar berada pada posisi terbaik guna mencapai keberhasilan perusahaan.

Dalam hal ini, Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin menargetkan pemasaran untuk *safe deposit box* iB Ar-Rahman kepada nasabah baru dan masyarakat umum. Alasan kenapa Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin menargetkan *safe deposit box* iB Ar-Rahman ini kepada nasabah baru dan masyarakat umum, itu karena *safe deposit box* iB Ar-Rahman adalah jasa sewa menyewa yang sangat terjangkau dan sangat cocok untuk nasabah baru dan masyarakat umum, tentu saja nasabah yang jarang berada dirumah sehingga memudahkan masyarakat untuk memberikan keamanan terhadap barang yang berharga. Setelah segmentasi dan target pemasaran ditentukan, langkah selanjutnya adalah menentukan strategi pemasaran seperti apa yang cocok digunakan Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin dalam memasarkan *safe deposit box* iB Ar-Rahman. Berhasil tidaknya suatu bank dalam memasarkan produk yang dihasilkan baik itu barang maupun jasa sangat dibutuhkan strategi pemasaran yang baik dan tepat, sebab strategi dalam memasarkan sebuah

produk merupakan ujung tombak bagi bank dalam mencapai tujuannya.

Pemasaran juga pernah dilakukan oleh Rasulullah Saw, pada zaman dahulu. Sangat dianjurkan dalam perbankan syariah untuk meneladani sifat-sifat yang dimiliki Rasulullah Saw. yaitu sifat kejujuran (shiddiq), cerdas atau kompeten (fathanah), bertanggung jawab (amanah), dan mampu menyebarluaskan (tabligh). Salah satu sifat teladan dari Rasulullah Saw. yang sangat berpengaruh dalam perbankan syariah adalah amanah (tanggung jawab). Pemasar syariah harus bertanggung jawab terhadap segala sesuatu yang dilakukannya, khususnya yang berhubungan dengan tabungan serta dalam mengelola uang nasabah. Hal ini sesuai dengan dalil yang menjelaskan tentang amanah yang terdapat dalam QS. An-Nisaa ayat 58.

**“Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha mendengar lagi Maha Melihat”. (Q.S. an-Nisaa: 58)**

Sebagaimana yang kita ketahui, dalam Islam semua tindakan manusia di dunia ini adalah semata-mata untuk ibadah dan mencari ridha Allah SWT. semata, begitu pula dengan tindakan kita dalam berbisnis. Hal ini juga perlu diterapkan oleh Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, dalam menjalankan strategi pemasarannya Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin perlu mencontoh sifat-sifat teladan dari Rasulullah Saw. Sejak safe deposit box iB Ar-Rahman dikeluarkan pada tahun 2015-2016 sampai dengan sekarang, bahwa strategi pemasaran produk safe deposit box iB Ar-Rahman pada Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin sudah berjalan dengan cukup baik. Dalam hal ini karena boks yang tersedia di Bank Kalsel Syariah sudah penuh.

Dalam pemasarannya, Bank Kalsel Syariah juga memperhatikan kebutuhan nasabah, bukan hanya sekedar menjual produk untuk mendapatkan keuntungan.

Berdasarkan informasi yang didapat dari beberapa nasabah pada Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, produk safe deposit box iB Ar-Rahman ini dapat dikatakan kurang diketahui oleh masyarakat umumnya. Menurut salah satu staff pemasar dana pada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin, cara yang dapat dilakukan untuk menghadapi kendala-kendala tersebut adalah dengan menonjolkan keunggulan yang dimiliki produk safe deposit box iB Ar-Rahman. Jika terusterusan melihat pada kendala dan kekurangan produk, maka itu hanya akan membuat produk safe deposit box iB Ar-Rahman sulit untuk berkembang. Banyak masyarakat memilih produk jasa sewa menyewa dengan melihat kelebihan yang dimiliki produk tersebut. Namun, sebagian masyarakat juga tetap mempertimbangkan kekurangan dari produk safe deposit box iB Ar-Rahman tersebut.

## PENUTUP

Pemasaran suatu produk bank harus ditargetkan dari awal dengan seefektif mungkin, hal itu diperlukan untuk mencapai tujuan dari pemasaran tersebut. Jadi, pada saat produk tersebut diluncurkan ke pasaran, bank sudah memiliki gambaran ke mana produk tersebut harus dipasarkan.

Segmentasi dan target pemasaran yang dilakukan Bank Kalsel Syariah harus disesuaikan dengan jenis produk yang ditawarkan. Target pemasaran untuk produk safe deposit box iB Ar-Rahman pada Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin ini ditujukan kepada masyarakat umum yang ingin menyimpan surat berharga dan harta benda lainnya secara aman dan terjamin.

Adapun alasan kenapa produk safe deposit box iB Ar-Rahman ini ditargetkan masyarakat umum, agar masyarakat umum yang ingin harta bendanya aman dan terjamin, itu karena safe

deposit box iB Ar-Rahman ini adalah jasa sewa menyewa kotak penyimpanan surat berharga dan harta benda lainnya. Dengan tarif sewa lebih murah (kompetitif) di banding bank lainnya.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perbankan Syariah (UU No. 21 Tahun 2008)* (Bandung: Refika Aditama 2009), hlm. 124.
- Burhanuddin Susanto, *Hukum Perbankan Syariah di Indonesia* (Yogyakarta: UII Press, 2008), hlm. 17.
- Warkum Sumitro, *Asas-asas Perbankan Islam & Lembaga-Lembaga Terkait* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 1.
- Burhanuddin Susanto, *op. cit.*, hlm. 24.
- Muhammad, *Audit & Pengawasan Syariah pada Bank Syariah Catatan Pengalaman* (Yogyakarta: UII Press, 2011), hlm. 9.
- Burhanuddin Susanto, *loc. cit.*
- Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer* (Bogor: PT Berkah Mulia Insani, 2013), hlm. 331.
- Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Tafsirnya Jilid I Juz 1-2-3* (Jakarta: Lentera Abadi, 2010), hlm. 420.
- Syaikh Muhammad bin Shalih Al-Utsmain, *Syarah Riyadhus Shalihin Jilid 4* terj.
- Azhar Shef, *et al.* (Jakarta Timur: Darus Sunnah Press, 2010), hlm. 885.
- Zubairi Hasan, *Undang-Undang Perbankan Syariah Titik Temu Hukum Islam dan Hukum Nasional* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2009), hlm. 31.
- Rifqi Muhammad, *Akuntansi Keuangan Syariah* (Yogyakarta: P3EI Press, 2010), hlm. 11.
- Abdul Ghofur Anshori, *op. cit.*, hlm. 2-3.
- Rachmadi Usman, *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia* (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), hlm. 32.
- Abdullah Jayadi, *Beberapa Aspek tentang Perbankan Syariah* (Yogyakarta: Mitra Pustaka, 2011), hlm. 34.
- Syaugi Mubarak Seff, "Regulasi Perbankan Syari'ah Pasca Lahirnya Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syari'ah (Kajian Politik Hukum)," *Risalah Hukum Fakultas Hukum Unmul*, vol. 4, no. 2 (Desember 2008), hlm. 91.
- Raihanah Daulay, "Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Mandiri Syariah di Kota Medan", *Jurnal Riset Akuntansi & Bisnis*, vol. 12, no. 01 (2012), hlm. 6.
- Kasmir, *Pemasaran Bank* ( Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 145.