

## Analisis Strategi Marketing Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Produk OTO Syariah di PT.Mandiri Utama Finance Cabang Jember

Fia Haliyatul Komariah<sup>1</sup>, Dhofir Catur Bhasori<sup>1\*</sup>, Muhammad Syafi'i<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Ekonomi Syariah, Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Jember, Jember, Indonesia.

\*Email: [dhofircatur@unmuhjember.ac.id](mailto:dhofircatur@unmuhjember.ac.id)

### Abstrak

PT.Mandiri Utama Finance merupakan salah satu anak dari perusahaan PT.Mandiri Persero Tbk, yang mana pada perusahaan tersebut bergerak di sector layanan pembiayaan kendaraan sepeda motor maupun mobil untuk melayani kebutuhan masyarakat Indonesia secara cepat dan mudah. PT.Mandiri Utama Finance berdiri secara resmi pada tanggal 21 Januari 2015 serta telah terdaftar dan diawasi oleh Regulator Otoritas Jasa Keuangan No.29/PJOK.05/2014. Pada perusahaan PT.Mandiri Utama Finance tersedia berbagai produk layanan pembiayaan salah satunya adalah OTO Syariah. Produk OTO Syariah merupakan salah satu produk kendaraan bermotor maupun mobil yang mana pada produk tersebut merupakan suatu kerjasama pembiayaan (Joint Financing) antara Bank Syariah Indonesia dengan perusahaan PT.Mandiri Utama Finance Unit Usaha Syariah, pada kerjasama tersebut diharapkan dapat memperluas suatu jaringan Syariah. Pada perusahaan PT.Mandiri Utama Finance bertindak sebagai pelaksana dalam seluruh aktivitas pembiayaan dengan para nasabah. Produk OTO Syariah juga mempunyai margin berupa Flat Rate sebesar 2,5% sampai dengan 14,52%, dengan melakukan layana produk pembiayaan dari MUF Syariah hal tersebut dapat membantu para masyarakat Indonesia yang ingin bertransaksi menggunakan layanan Syariah, serta keuntungan dari pihak Bank akan disampaikan waktu akad kepada nasabah atau calon nasabah. Meskipun margin yang ada pada MUF Syariah sebesar 2,5% tetapi MUF Syariah juga memiliki keunggulan yang lainnya yaitu dengan menggunakan akad sesuai dengan prinsip Syariah. Sedangkan akad yang digunakan dalam transaksi tersebut adalah akad murabahah yang mana pada akad tersebut terdapat keunggulan pembiayaan dengan prinsip bagi hasil serta memiliki risiko yang lebih rendah dari pada pembiayaan investasi berjangka pendek, sehingga masyarakat lebih memilih akad murabahah karena pada transaksi tersebut memiliki risiko yang lebih rendah.

Kata kunci: Marketing Syariah; Produk; OTO Syariah

### Pendahuluan

Di era globalisasi seperti sekarang ini, industri otomotif telah menarik perhatian yang besar dari masyarakat. Pengertian otomotif bagi masyarakat awam erat kaitannya dengan sesuatu yang berhubungan dengan mobil atau sepeda motor. Banyak orang yang mengira bahwa mobil adalah sesuatu yang berhubungan dengan kendaraan dan alat transportasi. Industri mobil dan sepeda motor mendorong peningkatan mobilitas dan gaya hidup yang tidak terlepas dari pengaruh modernisasi dan globalisasi.

Pemerintah mengharapkan otomotif menjadi salah satu industri strategis negara selama periode pertama (1969-1979) dan kedua (1980-1990). Hal ini ditunjukkan oleh berbagai kebijakan yang mengarah pada kemandirian sektor ini. Data Produksi Kendaraan Bermotor Indonesia diperbarui setiap tahun, dengan rata-rata 645,402.000 Satuan dari 1997 hingga 2022, dengan 26 observasi, dengan rekor tertinggi sebesar 1,470,146.000 Satuan pada tahun 2022 dan rekor terendah sebesar 47,671.000 Satuan pada tahun 1998. International Organization of Motor Vehicle Manufacturers melaporkan data produksi kendaraan bermotor Indonesia ke CEIC.(Adnan, 2014)

Jika dilihat dari perkembangan jumlah otomotif di Indonesia menunjukkan bahwa minat dan kemampuan pembelian kendaraan bermotor baik yang roda dua ataupun roda empat selalu mengalami perkembangan yang sangat pesat. Hal ini bisa disebabkan karena tingkat kemampuan ekonomi masyarakat, kebutuhan serta adanya lembaga keuangan yang membantu dalam mempermudah kepemilikan kendaraan tersebut. Salah satu lembaga keuangan tersebut adalah PT.Mandiri Utama Finance (MUF). PT. Mandiri Utama Finance merupakan salah satu lembaga perusahaan leasing yang merupakan anak perusahaan dari Bank Mandiri Persero, Tbk, yang bergerak di bidang sector pembiayaan multiguna guna untuk melayani masyarakat Indonesia yang ingin memiliki kendaraan bermotor secara kredit dan cepat. Pada perusahaan tersebut PT.Mandiri Utama Finance (MUF)berdiri secara resmi pada tanggal 21 Januari 2015 dan telah terdaftar serta diawasi oleh Regulator Otoritas Jasa Keuangan No. 29 / PJOK. 05 / 2014. (Utami, n.d.)

Di Indonesia terdapat banyak perusahaan PT. Mandiri Utama Finance sebagai salah satu BUMN salah satunya berada di kota Jember. PT. MUF cabang jember juga memiliki pembiayaan dalam bentuk syariah atau yang biasa disebut dengan OTO Syariah. OTO Syariah adalah salah satu bentuk pembiayaan yang menggunakan akad dengan prinsip jual beli atau bisa disebut dengan akad murabahah.

Pada jumat tanggal 19 Februari 2021 PT.Mandiri Utama Finance (MUF) melakukan kick of joint financing dengan Bank Syariah Indonesia (BSI) secara virtual, melalui kick of joint kerjasama ini diharapkan PT.Mandiri Utama Finance (MUF) dengan PT.Bank Syariah Indonesia (BSI) dapat bersama-sama berkomitmen untuk memberikan kemudahan akses dan juga penyediaan pembiayaan kendaraan dari berbagai merk.(Utami, n.d.)

Dengan adanya produk pembiayaan OTO Syariah ini, masyarakat cenderung belum mengetahui adanya berbagai produk pembiayaan OTO Syariah. Sehingga membutuhkan pengenalan terhadap masyarakat luas mengenai produk-produk pembiayaan yang ada di PT.Mandiri Utama Finance (MUF) cabang jember terutama pada produk pembiayaan OTO

Syariah, dengan cara mengadakan promosi, even, maupun bazar. Dengan dilakukannya hal tersebut maka masyarakat luas akan mengetahui apa itu produk pembiayaan OTO Syariah.

## Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian ini fokus membahas tentang analisis strategi marketing Syariah dalam meningkatkan jumlah nasabah pada produk OTO Syariah di PT.Mandiri Utama Finance cabang Jember. Metode pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sedangkan analisis data menggunakan analisis data kualitatif. Hasil penelitian mengetahui bahwasanya analisis strategi marketing Syariah dalam meningkatkan jumlah nasabah pada produk OTO Syariah di PT.Mandiri Utama Finance cabang Jember telah dilaksanakan sesuai dengan ketentuan pada PT.Mandiri Utama Finance serta dengan berbagai strategi yang dilakukan oleh CMOS dalam memasarkan produknya yakni dengan mengadakan sebuah event marketing serta melalui media social dan juga diketahui bahwasanya keunggulan dan juga kelemahan dari produk OTO Syariah yakni dari keunggulan utamanya yaitu margin yang rendah serta Flat Rate dan kelemahannya yakni minimnya masyarakat yang belum mengetahui adanya produk OTO Syariah karena tergolong dalam produk baru.

## Hasil dan Pembahasan

Produk OTO Syariah merupakan salah satu produk berbasis Syariah yang mana pada produk tersebut merupakan fasilitas pembiayaan dengan menggunakan sistem akad murabahah. PT. Mandiri Utama Finance mengoperasikan unit usaha syariah bernama MUF Syariah. Pembiayaan Syariah menyalurkan pembiayaan barang dan jasa dengan menggunakan prinsip-prinsip syariah. Ini menghindari riba (sistem bunga), maisir (transaksi spekulatif), gharar (ketidakpastian dan ketidakjelasan akad), dan transaksi yang dilarang oleh agama Islam.

Pembiayaan syariah didasarkan pada akad-akad syariah yang telah melandasiny, seperti pada pembiayaan dengan akad Murabahah, yang berarti jual beli Ijarah Muntahiya Bit Tamlik(IMBT), Ijarah, dan Musyarkah Mutanaqishah (MMQ). Dengan melalui akad Murabahah, MUF Syariah atau OTO Syariah akan mendapatkan keuntungan dari pembiayaan kendaraan roda dua maupun roda empat. Pada MUF Syariah tersebut menyediakan pembiayaan kredit berupa motor baru maupun bekas, dan juga menyediakan dalam berupa mobil, dengan kapasitas margin yang telah disediakan, maka pelanggan selanjutnya dapat membayar cicilan pada setiap bulan dalam jangka waktu tertentu.

PT. Mandiri Utama finance Jember menyediakan berbagai produk pembiayaan kendaraan bermotor maupun mobil mulai dari berbagai kendaraan OTO Konvensional hingga layanan produk MUF Syariah atau OTO Syariah. Sistem pembiayaan kredit motor Syariah yang ditawarkan oleh BSI OTO MUF merupakan pembiayaan kendaraan bermotor dengan skema Syariah sehingga hal tersebut menjadi lebih menguntungkan karena masyarakat khususnya muslim akan terhindar dari riba.

**Tabel 1.** Produk MUF Syariah

Tenor	Total DP	Angsuran
1 Tahun	Rp.59.592.000	Rp.23.376.000
2 Tahun	Rp.65.771.000	Rp.12.751.000
3 Tahun	Rp.71.441.000	Rp.9.208.000
4 Tahun	Rp.76.707.000	Rp.7.438.000
5 Tahun	Rp.82.622.000	Rp.6.375.000

Pada tabel diatas dapat dijelaskan bahwa pada produk layanan MUF Syariah atau OTO Syariah terdapat beberapa perbedaan dari pembiayaan MUF Syariah dari tahun ke tahun. Pada tahun pertama total DP yang didapat dari harga penjualan sebesar Rp.59.592.000 dengan total angsuran sebesar Rp.23.376.000. Sedangkan dua tahun berikutnya dengan total DP sebesar Rp.65.771.000 dengan total biaya angsuran yang harus dicicil sebesar Rp.12.751.000. Untuk total DP pada tiga tahun selanjutnya sebesar Rp.71.441.000 dengan biaya angsuran sebesar Rp.9.208.000. total DP pada tahun ke empat sebesar Rp.76.707.000 dengan total biaya angsuran sebesar Rp.7.438.000. Dan pada tahun ke lima total DP sebesar Rp.82.622.000 dengan angsuran sebesar Rp.6.375.000.

Biaya sanksi untuk produk MUF Syariah adalah keterlambatan pembayaran angsuran 0,5% untuk motor dan 0,2% untuk mobil setiap hari dari nominal angsuran yang tertunggak. Penggunaan sanksi keterlambatan diatur oleh fatwa DSN MUI Nomor:17/DSN-MUI/IX/2000 tentang sanksi terhadap nasabah yang menunda pembayaran. Untuk perubahan jatuh tempo, biaya administrasi sebesar Rp.60.000 untuk motor dan Rp.300.000 untuk mobil, dan biaya titip BPKB sebesar Rp.50.000 per bulan jika BPKB tidak diambil lebih dari 3 bulan dari tanggal pelunasan.

Pada produk MUF Syariah juga terdapat beberapa metode pembayaran yang mudah untuk para nasabah bahwasanya jika nasabah ingin melakukan angsuran pembayaran dari produk MUF syariah atau OTO Syariah, maka nasabah bisa membayar melalui cabang MUF terdekat atau bahkan bisa melalui Payment Channel dari Bank Mandiri dan Autodebet Bank Mandiri, Agen Mandiri, Autodabet BSI, Kantor POS, Indomaret, Indomaret Point, Ceria Mart, Alfamaret, Alfamidi, Lawson, Dan+Dan, Tokopedia, Buka Lapak, serta LinkAja. Dengan hal tersebut akan mempermudah nasabah yang ingin melakukan pembayaran angsuran.

Pada produk pembiayaan MUF Syariah atau OTO Syariah mengalami suatu peningkatan dari hasil penjualan. Hal tersebut mengacu pada strategi yang telah digunakan oleh CMOS dalam memasarkan produknya, terdapat beberapa strategi yang digunakan oleh CMOS guna untuk meningkatkan penjualannya dari produk MUF Syariah tak lain adalah Mengadakan acara seminar, Workshop, Konser, Kegiatan bazar, serta Pameran atau Trade Show.

Dengan mengadakan acara event marketing diatas hal itu juga bertujuan untuk memperluas jaringan Syariah. Sehingga penjualan dari produk MUF Syariah mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Strategi berikutnya yang digunakan oleh CMOS dalam memasarkan produknya dalam media social yakni TikTok, WhatsApp, Instagram, serta media social lainnya. Dengan adanya hal tersebut dapat bertujuan untuk meningkatkan harga penjualan serta promosi dari produk MUF Syariah.

Pada produk OTO Syariah memiliki berbagai keunggulan tak lain adalah Margin lebih murah dari pada produk OTO Konvensional, Sesuai dengan syariat islam, Margin dan juga keuntungan dari pihak Bank akan disampaikan kepada nasabah dan untuk biaya BPKB akan di sampaikan di awal waktu akad, Bebas dari suku bunga maupun riba, Transparasi, Memiliki proses yang lebih mudah, Fleksibilitas, Keamanan dan kepastian.

Dari keunggulan yang ada pada produk MUF Syariah atau OTO Syariah tentunya terdapat pula kelemahan dari produk MUF Syariah yakni pada produk ini tergolong dalam produk baru, yang mana terdapat minimnya masyarakat yang belum mengetahui adanya layanan pembiayaan produk MUF Syariah atau OTO Syariah dari pada produk OTO Konvensional lainnya. Pada kelemahan selanjutnya yaitu terdapat banyaknya pesaing dari perusahaan dealer lain yang menyediakan adanya layanan pembiayaan produk OTO sehingga hal tersebut dapat mengacu suatu hambatan dari penjualan produk OTO Syariah di PT.Mandiri Utama Finance cabang Jember.

Dengan adanya layanan pembiayaan produk MUF Syariah atau OTO Syariah diharapkan masyarakat muslim di Indonesia untuk berhijrah dari produk-produk Konvensional ke produk Syariah. Karena hal tersebut dapat membantu masyarakat muslim agar terhindar dari suku bunga dan riba, serta banyaknya keuntungan dan keunggulan dari layanan pembiayaan produk Syariah yang belum masyarakat ketahui.

Oleh sebab itu pentingnya CMOS untuk menyusun berbagai strategi dalam meningkatkan penjualan dari produk MUF Syariah atau OTO Syariah kepada masyarakat luas guna untuk memperluas pengetahuan masyarakat akan adanya produk-produk Syariah di PT.Mandiri Utama Finance cabang Jember.

## **Kesimpulan**

Dari hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa analisis strategi marketing Syariah dalam meningkatkan jumlah nasabah pada produk OTO Syariah di PT. Mandiri Utama Finance Cabang Jember telah dilaksanakan sesuai dengan berbagai strategi yang telah digunakan, strategi yang digunakan oleh CMOS guna untuk memasarkan produknya yaitu dengan mengadakan sebuah susunan acara seperti, Workshop, Seminar, Konser, Bazar, serta Pameran atau Trade Show. Serta strategi berikutnya yang digunakan oleh CMOS dalam memasarkan produknya dengan melalui media social seperti WhatsApp, Tiktok, Instagram, serta berbagai media social lainnya. Dengan adanya hal tersebut maka peningkatan dari produk MUF Syariah akan meningkat.

Berdasarkan dari hasil penelitian, diketahui bawasanya keunggulan dan juga kelemahan dari produk MUF Syariah yakni dari keunggulan utamanya yaitu Pada produk MUF Syariah atau OTO Syariah memiliki margin yang rendah dengan Flat rate sebesar 2,5% sampai dengan 14,52%. Serta jika nasabah ingin melakukan angsuran pembayaran dari produk MUF syariah atau OTO Syariah, maka nasabah bisa membayar melalui cabang MUF terdekat atau bahkan bisa melalui Payment Channel dari Bank Mandiri dan Autodebet Bank Mandiri, Agen Mandiri, Autodabet BSI, Kantor POS, Indomaret, Indomaret Point, Ceria Mart, Alfamaret, Alfamidi, Lawson, Dan+Dan, Tokopedia, Buka Lapak, serta LinkAja. Sedangkan untuk kelemahannya yaitu pada produk ini tergolong dalam produk baru, sehingga minimnya masyarakat yang mengetahui adanya layanan pembiayaan produk MUF Syariah, dan juga banyaknya pesaing yang bergerak dibidang otomotif sehingga hal tersebut juga mengacu pada meningkatnya jumlah penjualan dari produk MUF Syariah.

## Daftar Pustaka

- Adnan, R. S. (2014). *Masyarakat, Jurnal Sosiologi Dinamika Struktur-Agensi dalam Perkembangan Industri Otomotif Indonesia Dinamika Struktur-Agensi dalam Perkembangan Industri Otomotif Indonesia* 1, 19(1). <https://doi.org/10.7454/MJS.v19i1.1240>
- Abdullah, M., & Agus, R. (2023). Implementasi Akad Murabahah Pada Bank Syariah Indonesia Berbasis PSAK 102 dan Fatwa DSN No. 4/DSN/MUI/IV/2000. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 8(2), 154–166.
- Adnan, R. S. (2014). *Masyarakat, Jurnal Sosiologi Dinamika Struktur-Agensi dalam Perkembangan Industri Otomotif Indonesia Dinamika Struktur-Agensi dalam Perkembangan Industri Otomotif Indonesia* 1, 19(1). <https://doi.org/10.7454/MJS.v19i1.1240>
- Afriyani, R. (2019). Pitunggu Sebagai Konsep Gerak Tradisi Dalam tari Buai-Buai di Perguruan Singo Barantai Lubuak Lintah Padang. *Melayu Arts and Performance Journal*, 2(2), 201–211.
- Anisa, N., & Inkiri, A. S. P. (n.d.). STRATEGI PEMBELAJARAN DALAM PENGEMBANGAN KREATIVITAS ANAK USIA DINI.
- Ardianti, R. M. (2023). ANALISIS PENERAPAN E-COMMERCE PADA USAHA FASHION (STUDI PADA USAHA ADORABLE PROJECTS CIMAHI). FISIP UNPAS.
- Arikunto, S. (2010). Metode peneltian. Jakarta: Rineka Cipta, 173.
- Ayu, E. (2021). *Konsep Murabahah Menurut Mazhab Syafi'i (Landasan Hukum, Syarat, Akad-Akad, dan Pembebanan)*. IAIN Parepare.
- Di, M., & Syariah, B. (2019).
- Fitriani, R., & Sugiyono, S. (2018). Perilaku Peduli Lingkungan Pada Siswa Kelas X Sma Muhammadiyah 1 Yogykarta. *Journal of Culinary Education and Technology*, 7(2).
- Utami, N. P. (n.d.). Pengaruh Lingkungan Kerja Non Fisik dan Job Insecurity terhadap Kepuasan Kerja serta Turnover Intention pada PT Mandiri Utama Finance Korwil Jember.