

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.¹ Meskipun bank konvensional sudah sangat membantu mengelola uang masyarakat dengan baik namun masih terdapat beberapa tindakan yang melanggar ajaran Islam salah satunya yaitu riba, karena itu maka lahirlah bank syariah.

Bank syariah adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, yaitu aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk menyimpan dana dan atau kegiatan usaha atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah. Dalam menjalankan usahanya bank syariah menggunakan pola bagi hasil yang merupakan landasan utama dalam segala operasinya, baik dalam produk pendanaan, pembiayaan maupun produk lainnya. Produk-produk bank syariah mempunyai kemiripan tetapi tidak sama dengan produk bank konvensional karena adanya pelarangan riba, gharar, dan maysir. Oleh karena itu, produk-produk pendanaan dan pembiayaan pada bank syariah harus menghindari unsur-unsur yang dilarang tersebut.²

¹Ikatan Bankir Indonesia, *Memahami Bisnis Bank*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012), hal. 6

²Muhamad, *Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada), hal. 2

Aktifitas perbankan yang pertama adalah menghimpun dana dari masyarakat luas yang dikenal dengan istilah di dunia perbankan adalah kegiatan *funding*. Pengertian menghimpun dana maksudnya adalah mengumpulkan atau mencari dana dari masyarakat luas. Pengumpulan dana dari masyarakat ini dilakukan oleh bank dengan cara memasang berbagai strategi agar masyarakat mau menanamkan dananya dalam bentuk simpanan. Jenis simpanan yang dapat dipilih oleh masyarakat adalah seperti giro, tabungan, sertifikat deposito, dan deposito berjangka.³

Pada tahun 2008 setelah memperoleh izin kegiatan usaha bank umum yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah melalui Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia nomor 10/69/KEP.GBI/DpG/2008 tanggal 27 Oktober 2008 tentang Pemberian Izin Perubahan Kegiatan Usaha Bank Konvensional Menjadi Bank Syariah, dan Perubahan Nama PT. Bank Persyarikatan Indonesia Menjadi PT. Bank Syariah Bukopin dimana secara resmi mulai efektif beroperasi tanggal 9 Desember 2008, kegiatan operasional Perseroan secara resmi dibuka oleh Bapak M. Jusuf Kalla, Wakil Presiden Republik Indonesia periode 2004 -2009.

Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang hadir memberikan tawaran produk bagi kebutuhan nasabah, yang terdiri dari :

1. Produk Pendanaan: Tabungan (Tabungan iB SiAga, Tabungan iB SiAga Bisnis, Tabungan iB Multiguna, Tabungan iB Pendidikan, TabunganKu iB, Deposito iB dan Giro iB.

³Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta : PT. RajaGrafindo Persada, 2013), hal. 24-25

2. Produk Pembiayaan: Pembiayaan iB Jual Beli (*Murabahah*), Pembiayaan iB Kepemilikan Rumah, Pembiayaan iB kepemilikan Mobil, Pembiayaan iB Bagi Hasil, (*Mudharabah*) dan Pembiayaan iB K3A.
3. Produk Jasa: *Cash Management* dan ATM iB SiAga
4. Produk Jasa Lainnya: Kliring, Transfer, BI-RTGS, dan *Payment Point*.

Tabungan iB Multiguna Bank Syari'ah Bukopin menggunakan prinsip *Mudharabah Muthlaqah*, dimana Bank dapat mengelola dana nasabah untuk investasi dan keuntungannya akan dibagikan antara nasabah dengan Bank sesuai porsi (*nisbah*) yang disepakati bersama. Dengan akad tersebut, Bank sebagai *mudharib* diberikan kuasa penuh oleh penabung (*shahibul mal*) untuk menggunakan dana tersebut tanpa larangan atau batasan. Bank wajib memberi tahu penabung mengenai *nisbah* (porsi) bagi hasil yang diperoleh dan resiko yang timbul serta ketentuan penarikan dana sesuai dengan akad.

Selain itu, Tabungan iB Multiguna mewajibkan bagi nasabah untuk melakukan setoran bulanan minimal Rp.100.000,- perbulan, namun setoran ini bersifat fleksibel. Nasabah juga dapat menyetorkan dana diluar setoran bulanan setiap saat. Jangka waktu yang ditawarkan mulai dari 1 (satu) hingga 18 (delapan belas tahun). Bank syariah bukopin juga membebaskan biaya administrasi bulanan dan premi asuransi bagi nasabah. Serta dilengkapi dengan fasilitas auto debet untuk setoran bulanan melalui tabungan iB SiAga atau Giro iB di Bank Syariah Bukopin. Namun, nasabah yang tertarik menggunakan produk ini harus memenuhi syarat bahwa nasabah tersebut harus memiliki Tabungan iB SiAga atau Giro iB di Bank Syariah Bukopin.

Berdasarkan informasi yang diperoleh dari sistem yang dipakai oleh Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang, tercatat hingga tanggal 31 Januari 2018, folder *Display Spooled File* menggambarkan jumlah nasabah pendanaandi bank tersebut sebagai berikut :

Tabel 1.1
Jumlah Nasabah Pendanaan

Jenis Tabungan	Total Nasabah
iB SiAga	3.532
iB Multiguna	121
iB Pendidikan	77
iB Bisnis Perorangan	22
iB Bisnis Badan Usaha	34
iB Bisnis Bank Lain	6
Tabunganku iB	57

Sumber : Folder *Display Spooled File*BSB

Dari tabel 1.1 diatas nampak bahwa produk tabungan iB multiguna kurang diminati di banding produk tabungan iB SiAga.

Oleh karena itu, berdasarkan uraian yang penulis paparkan di atas, penulis ingin menindaklanjuti dengan membahas lebih dalam yang berkaitan tentang bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan bank syariah bukopin cabang pembantu UPI YPTK Padang untuk menarik minat nasabah terhadap produk tabungan iB Multiguna yang akan dituangkan dalam tugas akhir yang berjudul "**Strategi Pemasaran pada Produk Tabungan iB Multiguna di Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang**".

B. Rumusan dan Batasan Masalah

1. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi pemasaran pada produk tabungan iB Multiguna di Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang ?

2. Batasan Masalah

Agar pembahasan tugas akhir ini tidak menyimpang dari pembahasan yang ada maka penulis perlu membatasinya, yang akan di bahas dalam tugas akhir ini mengenai strategi pemasaran pada produk tabungan iB Multiguna di Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang.

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian Tugas Akhir ini yaitu untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran pada produk tabungan iB Multiguna di Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang.

2. Kegunaan Penelitian

Kegunaan Tugas Akhir ini adalah :

- a. Menambah pengetahuan dan wawasan tentang bagaimana strategi pemasaran pada produk tabungan iB Multiguna di Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang.

- b. Sebagai referensi untuk menambah pengetahuan dan wawasan dalam menerapkan ilmu yang di peroleh dari bangku perkuliahan.
- c. Untuk memenuhi salah satu syarat agar mendapatkan gelar Ahli Madya (A.Md) pada Program DIII Manajemen Perbankan Syariah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Imam Bonjol Padang.

D. Penjelasan Judul

Untuk menghindari terjadinya kesalahan dalam memahami maksud dari judul Tugas Akhir ini, maka penulis akan memberikan penjelasan dari kata serta istilah yang terdapat pada judul ini :

- Strategi : Rencana untuk mencapai sasaran apa yang ingin di capai oleh unit bisnis.⁴
- Pemasaran : Proses sosial dan manajerial dimana suatu individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan secara bebas mempertukarkan produk dan jasa yang bernilai dengan pihak lain.⁵
- Tabungan iB Multiguna : Tabungan iB multiguna Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang merupakan tabungan berjangka dengan potensi bagi hasil yang kompetitif guna memenuhi kebutuhan

⁴Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana,2005), cet.2 hal. 61

⁵*Ibid*, hal. 10

dimasa yang akan datang bagi nasabah, memberikan manfaat proteksi asuransi jiwa secara gratis.⁶

Bank Syariah Bukopin : Cabang pembantu dari cabang Syariah CapemUPI YPTK Padang Bukopin Bukittinggi yang membantu menjalankan kegiatan operasional dan pelayanan di kampus UPI YPTK Padang dan juga melayani masyarakat umum yang ingin menjadi nasabah Bank Syariah Bukopin.⁷

Maksud dari judul di atas adalah bagaimana cara Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang memasarkan produk tabungan iB Multiguna kepada nasabah dari sudut pandang bauran pemasaran (*Marketing Mix*).

E. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang penulis lakukan adalah *field research* (penelitian lapangan) dengan cara mengumpulkan data-data yang dianggap perlu dan dibutuhkan dari pengamatan langsung serta hasil wawancara yang penulis lakukan dengan pihak bank saat melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL)/magang selama 1 (satu) bulan, yang dimulai pada tanggal

⁶Direksi BSB, *Laporan Tahunan Bank Syariah Bukopin 2014*, (Jakarta: PT. Bank Syariah Bukopin, 2014), hal. 191

⁷Muhammad Aulia, *Koordinator Operasional dan Pelayanan*, Wawancara, (Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang: Rabu, 10 Januari 2018, Pukul 14.30 WIB)

5 September-5 Oktober 2017 di Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang.

2. Sumber Data

a. Data Primer

Data primer diperoleh dari hasil wawancara secara langsung dengan pimpinan Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang.

b. Data Sekunder

Mengumpulkan bahan yang ada kaitannya dengan judul Tugas Akhir dengan cara mencari data yang dipublikasikan oleh pihak-pihak tertentu.

3. Teknik Pengumpulan Data

a. Wawancara (*Interview*)

Salah satu cara yang dilakukan untuk mengumpulkan data adalah dengan melakukan wawancara terhadap karyawan Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang sesuai dengan pedoman wawancara yang sudah disusun sebelumnya.

b. Dokumentasi

Mengumpulkan data tertulis berupa dokumen-dokumen, file-file dan arsip-arsip yang berhubungan dengan masalah yang diteliti dari Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang. Penulis mengamati bagaimana pihak bank memasarkan produk kepada nasabah.

4. Teknik Analisa Data

Menggunakan analisis kualitatif dengan cara mendeskripsikan, mencatat, menganalisa, menafsirkan kondisi yang terjadi secara tepat pada objek yang diteliti, yaitu mendeskripsikan bagaimana strategi pemasaran produk tabungan iB multiguna di Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang.

F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan yang disusun untuk memaparkan seluruh hasil penelitian ini secara singkat, agar dapat dipahami secara sistematis, maka penulis menguraikan sistematika penulisan ini sebagai berikut :

- BAB I : Pendahuluan, pada bab ini mengemukakan tentang latar belakang masalah, rumusan dan batasan masalah, penjelasan judul, tujuan dan kegunaan, serta metode pengumpulan data dan sistematika penulisan.
- BAB II : Landasan teori, pada bab ini menjelaskan tentang pengertian pemasaran, strategi pemasaran, tujuan pemasaran, konsep pemasaran, *marketing mix*, kemudian membahas tentang pengertian tabungan iB Multiguna, manfaat tabungan iB Multiguna, kemudian membahas tentang pengertian *mudharabah*, landasan hukum tentang *mudharabah* serta prinsip *mudharabah mutlaqah*.

- BAB III : Merupakan gambaran umum PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang yang terdiri dari, sejarah berdirinya, visi, misi dan nilai perusahaannya, struktur organisasinya, serta produk-produknya.
- BAB IV : Hasil penelitian pada Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang. Pada bab ini menjelaskan tentang strategi pemasaran pada produk tabungan iB Multiguna serta kendala-kendala dalam memasarkan produk tabungan iB Multigunadi Bank Syariah Bukopin Cabang Pembantu UPI YPTK Padang.
- BAB V : Penutup, pada bab ini merupakan bab penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran.

