

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank merupakan suatu perusahaan yang bergerak dibidang keuangan yang kegiatannya menghimpun dan menyalurkan dana, dunia perbankan awal mula dikenal oleh masyarakat luas dengan adanya jasa pertukaran uang didalam sejarah para pedagang dari berbagai kerajaan melakukan transaksi dengan menukarkan uang dimana penukaran uang dilakukan antar mata uang kerajaan yang satu dengan yang lainnya. Perbankan semangkin berkembang kegiatannya bertambah menjadi tempat penitipan uang atau yang disebut sekarang ini simpanan dan terus berkembang sampai saat sekarang ini.¹

Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 di Indonesia tentang Perbankan Syariah yaitu “Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri dari atas bank umum syariah dan bank pembiayaan rakyat syariah”.² Melihat begitu banyaknya pengaruh atau peranan perbankan terhadap masyarakat luas dunia perbankan membuka unit usaha yang berbasis syariah yaitu perbankan syariah yang dimaksud dengan perbankan syariah adalah bank yang melaksanakan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk menyimpan dana atau pembiayaan kegiatan usaha atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan Syariah.³

¹Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers ,2015), Cet. Ke-13, h.13

²*Undang-undang Perbankan Syari'ah dan Surat berharga Syari'ah Negara*, (Jakarta: Asa Mandiri, 2008),h.3

³Ascarya,*Akad Dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Perasada 2007), h.5

Dalam menjalankan usahanya perbankan syariah menggunakan prinsip bagi hasil ini merupakan landasan utama dalam segala operasinya baik dalam produk pendanaan, pembiayaan, dan dalam produk lainnya. Perbankan Syariah ini tidak hanya terdapat di negara yang mayoritas muslim tetapi juga terdapat di negara-negara besar lainnya yang mayoritas penduduknya non muslim.

Di Indonesia industri perbankan yang pertama kali menggunakan sistem syariah adalah PT Bank Muamalat Indonesia Tbk yang didirikan pada tanggal 1 November 1991 dan mulainya pengoperasiannya pada tahun 1992. Pada awal pendirian bank Muamalat ini keberadaan bank syariah belum mendapat perhatian yang optimal dalam tantangan industri perbankan nasional tapi lama kelamaan perbankan syariah ini sudah sangat dikenal oleh masyarakat luas dan sudah banyak diminati oleh masyarakat terutama kaum muslim.⁴ Bank Nagari Syariah merupakan salah satu unit bank yang berbasis syariah di Indonesia tepatnya di Provinsi Sumatera Barat.

Bank Nagari Syariah adalah Unit Usaha Syariah pada PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat atau disebut juga dengan *call name* Bank Nagari, dan untuk memperluas jangkauan target pasar Bank Nagari meningkatkan sumber pendapatan dalam rangka memperkuat produktifitas dan kesehatan di masa depan serta pengelolaan dana haji yang akan dilakukan melalui Bank Syariah, untuk menghadapi persaingan dimasyarakat luas ada beberapa hal yang perlu diperhatikan konsep pemasarannya seperti sasaran pemasarannya, kebutuhan pelanggan, sarana promosi dan keuntungan melalui

⁴Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah : Dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), Cet. ke-1, h. 25

konsumen, untuk mendapatkan nasabah dan mempertahankan nasabah PT.Bank Nagari Syariah Cabang Padang harus mempunyai upaya dalam memasarkan produknya terutama dalam produk pendanaan. Ada beberapa produk tabungan yang dipasarkan oleh Bank Nagari Syariah Cabang Padang yaitu :

1. Sikoci IB
2. Tahari Syariah
3. Tabungan IB
4. Tabungan Sempel IB

Dari keempat produk tabungan yang dipasarkan di Bank Nagari Syariah Cabang Padang ini penulis ingin menjelaskan tentang produk tabungan Tahari Syariah. Tabungan Tahari Syariah adalah simpanan dana pihak ketiga pada bank berdasarkan prinsip *wadiah* dan *mudharabah* untuk perorangan (muslim dan muslimah) yang akan melaksanakan ibadah haji yang penarikannya tidak dapat dilakukan sewaktu-waktu kecuali dalam rangka penutupan rekening⁵. Tabungan Tahari Syariah ini merupakan jenis tabungan yang memberi kemudahan pada nasabah untuk menunaikan ibadah haji, keunggulan dari tabungan tahari ini sendiri adalah penabung akan dibebaskan biaya Administrasi bulanan atau tahunan, dalam pembukaan dan penutupan rekening tidak akan dikenakan biaya, bagi hasilnya bersaing dan sudah terkoneksi langsung ke sistem Siskohat (sistem untuk pendaftaran kursi haji). Dalam pembayaran setoran awal tabungan Tahari Syariah ini minimal

⁵SOP Bank Nagari Syariah Cabang Padang,2018

Rp.500.000,- dan ini merupakan saldo minimum tabungan.⁶ Untuk mendapatkan porsi haji nasabah harus mempunyai saldo tabungan sebesar Rp.25.000.000,- baru bisa mendapatkan kursi haji. Berikut ini adalah jumlah nasabah tabungan Tahari Syariah berdasarkan keterangan *Funding Officer* di Bank Nagari Syariah Cabang Padang.

Tabel 1.1 Data Jumlah Nasabah Tabungan Tahari Mudharabah Bank Nagari Syariah Cabang Padang Pada Tahun 2013-2017

Tahun	Nama Tabungan	Jumlah Nasabah	Jumlah Saldo Nominatif
2013	Tabungan Tahari Mudharabah	4953	11,884,808,921
2014	Tabungan Tahari Mudharabah	6219	12,778,101,711
2015	Tabungan Tahari Mudharabah	8049	17,565,456,561
2016	Tabungan Tahari Mudharabah	10106	21,306,448,785
2017	Tabungan Tahari Mudharabah	12309	26,773,799,002

Sumber: dari PT. Bank Nagari Syariah Cabang Padang

Dari data yang diperoleh perkembangan jumlah nasabah tabungan Tahari Syariah pada Bank Nagari Syariah Cabang Padang pada tahun 2013 tercatat sebanyak 4953 orang, pada tahun 2014 tercatat sebanyak 6219 orang, pada tahun 2015 tercatat sebanyak 8049 orang, pada tahun 2016 tercatat sebanyak 10106 orang dan pada tahun 2017 tercatat sebanyak 12309 orang hal tersebut tentunya akan berdampak positif terhadap pemasaran tabungan tahari syariah pada Bank Nagari Syariah Cabang Padang dilihat dari jumlah nasabah yang

⁶Susan, Funding Officer, *Wawancara*, Bank Nagari Syariah Cabang Padang, Selasa tanggal 17 April 2018 pukul 15.00 WIB.

setiap tahunnya mengalami peningkatan. Banyaknya jumlah nasabah yang diperoleh ini bisa di simpulkan bahwa mayoritas penduduk di Sumatera Barat adalah muslim dengan banyak populasi muslim ini menjadi sebuah peluang besar bagi pihak *funding officer* di Bank Nagari Syariah Cabang Padang untuk memasarkan produk tabungan tahari kepada nasabah. Akan tetapi bukan hanya Bank Nagari Syariah Cabang Padang saja yang mempunyai produk tabungan haji ini, bank lain yang berbasis syariah juga tak jauh berbeda dengan Bank Nagari Syariah Cabang Padang yang juga mempunyai produk tabungan haji. Karena banyaknya persaingan dalam memasarkan produknya *Funding Officer* harus melakukan beberapa upaya dalam memasarkan produk tabungan tahari syariah ini agar jumlah nasabah produk tabungan tahari syariah ini selalu meningkat setiap tahunnya.

Berdasarkan latar belakang di atas maka penulis terdorong untuk meneliti tentang upaya yang dilakukan oleh *Funding Officer* dalam memasarkan produk tabungan tahari syariah pada Bank Nagari Syariah Cabang Padang karena pada hakikatnya diperlukan upaya untuk memasarkan produk tabungan ini agar selalu bisa meningkatkan jumlah nasabah setiap tahunnya dan juga bisa membantu masyarakat yang ingin melaksanakan ibadah haji. Maka perlu kiranya penulis untuk melakukan penelitian bagaimana upaya *Funding Officer* dalam memasarkan produk tabungan tahari syariah pada Bank Nagari Syariah Cabang Padang dan menuangkannya ke dalam sebuah karya tulis dengan judul **“Upaya *Funding Officer* Dalam Memasarkan Produk Tabungan Tahari Syariah pada PT. Bank Nagari Syariah Cabang Padang.”**

B. Rumusan Masalah dan Batasan Masalah.

1. Rumusan Masalah

Dilihat dari latar belakang di atas, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah bagaimana Upaya *Funding Officer* dalam memasarkan Produk Tabungan Tahari Syariah yang dilakukan oleh PT. Bank Nagari Syariah Padang.

2. Batasan Masalah

Agar laporan ini lebih terarah dan substansi masalah tidak menyimpang kepada hal-hal yang tidak diperlukan, maka masalah pada penelitian ini dibatasi hanya Upaya *Funding Officer* dalam memasarkan produk tabungan Tahari Syariah yang dilakukan oleh PT. Bank Nagari Syariah Cabang Padang dari sudut pandang *marketing mix 4p*.

C. Penjelasan Judul

Untuk menghilangkan keraguan dan kesalahpahaman terhadap judul pada tugas akhir ini maka diperlukan penjelasan judul sebagai berikut :

Upaya : Usaha untuk mencapai suatu tujuan yang diinginkan.

Funding Officer : Karyawan yang bertugas menghimpun dana masyarakat untuk disalurkan kepada lembaga keuangan.⁷

⁷bekal-pengetahuan-funding-officer-fo diakses pada 03 Mai 2018 dari <http://www.lppi.or.id/indek.php/module/Blog/sub/1/id>

Pemasaran/memasarkan : Suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan cara menciptakan serta mempertuarkan produk dan nilai dengan pihak lain.⁸

Tabungan Tahari Syariah : Simpanan dan pihak ketiga pada bank berdasarkan prinsip *wadiah* dan *mudharabah* untuk perorangan (muslim dan muslimah) yang akan melaksanakan ibadah haji yang penarikannya tidak dapat dilakukan sewaktu-waktu kecuali dalam rangka penutupan rekening.⁹

Maksud dari judul di atas adalah bagaimana cara *Funding Officer* PT. Bank Nagari Syariah Cabang Padang memasarkan produk tabungan *Tahari Syariah* kepada calon nasabah dari sudut pandang bauran pemasaran (*marketing mix*).

⁸Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2008), h.53

⁹*Standar Operasional Prosedur Tabungan Tahari Syariah PT. Bank Nagari Syariah Cabang Padang*, 2018

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

a. Tujuan Penulisan

Adapun tujuan dari penulisan ini adalah untuk mengetahui upaya *Funding Officer* memasarkan produk tabung Tahari Syariah pada PT.Bank Nagari Syariah Cabang Padang.

b. Kegunaan Penulisan

Adapun kegunaan dari penulisan laporan ini yaitu sebagai berikut :

1. Bagi penulis, sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan guna memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) Diploma III Manajemen Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Uin Imam Bonjol Padang.
2. Untuk memberikan informasi kepada pembaca dan menambah ilmu pengetahuan di bidang pemasaran yang sesuai dengan prinsip syariah, khususnya konsep dari pemasaran produk-produk simpanan tabungan Tahari Syariah.

E. Metodologi Penelitian

Metode penelitian yang dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Jenis Penelitian

a. *Field Research* (Penelitian Lapangan)

Adalah melakukan peninjauan langsung ke PT.Bank Nagari Syariah Cabang Padang.

b. *Library Research* (Riset Kepustakaan)

Adalah melakukan penelitian/pencarian pada perpustakaan dalam bentuk buku yang berhubungan dengan pembahasan ini.

2. Jenis Data

a. Data Primer

Dalam penulisan Tugas Akhir diperoleh dari hasil wawancara dengan karyawan PT.Bank Nagari Syariah Cabang Padang.

b. Data Sekunder

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

3. Teknik Pengumpulan Data

a. Wawancara

Salah satu cara yang dilakukan untuk mengumpulkan data adalah dengan melakukan wawancara langsung kepada karyawan *Funding Officer* dalam memasarkan produk tabungan tahari syariah di PT.Bank Nagari Syariah Cabang Padang sesuai dengan pedoman wawancara yang sudah disusun sebelumnya.

b. Observasi

Pengambilan data secara langsung dari perusahaan tempat dilakukannya Praktek Lapangan (Magang) yaitu diPT.Bank Nagari Syariah Cabang Padang. Pada saat melakukan observasi, penulis mengamati bagaimana cara pihak bank memasarkan produk kepada nasabah sekaligus mengetahui sejauh mana perkembangan produk tabungan Tahari Syariah.

F. Sistematika Penulisan

Untuk lebih terarahnya penulisan Tugas Akhir ini maka penyusunan sistematika penulisan terdiri dari beberapa bab yang didalamnya terdapat sub-bab yang saling berkaitan satu dengan yang lainnya.

- 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 pemasaran (*marketing mix 4p*), tabungan, produk dana oleh *Funding Officer*.
- BAB III : Gambaran umum PT. Bank Nagari Syariah Cabang Padang. Pada bab ini menjelaskan tentang sejarah berdirinya, visi dan misi, struktur organisasi dan produk-produk yang ada di Bank Nagari Syariah Cabang Padang
- BAB IV : Hasil penelitian pada PT. Bank Nagari Syariah Cabang Padang. Pada bab ini menjelaskan tentang pengertian Tabungan Tahari, prosedur pelaksanaan Tabungan Tahari Syariah dan upaya yang dilakukan *Funding Officer* dalam memasarkan produk tabungan tahari syariah di Bank Nagari Syariah Cabang Padang.
- BAB V : Penutup, pada bab ini merupakan bab penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran.

