

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di Indonesia, bank syariah yang pertama kali didirikan pada tahun 1992 adalah Bank Muamalat Indonesia (BMI). Walaupun perkembangannya agak terlambat bila dibandingkan dengan negara-negara muslim lainnya, perkembangan bank syariah di Indonesia akan terus berkembang. Bila pada periode tahun 1992-1998 hanya ada satu unit Bank Syariah, maka pada tahun 2005, jumlah bank syariah di Indonesia telah bertambah menjadi 20 unit, yaitu 3 bank umum syariah dan 17 unit usaha syariah. Sementara itu, jumlah Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) hingga akhir tahun 2004 bertambah menjadi 88 buah.¹

Bank syariah hadir di Indonesia dengan menawarkan berbagai berbagai variasi/inovasi produk yang menjadi daya tarik konsumen. Salah satu produk unggulan pada bank syariah adalah produk tabungan, produk tabungan dapat digunakan sebagai sarana investasi, juga dapat digunakan sebagai tabungan untuk keperluan ibadah haji, atau juga untuk kepentingan pendidikan.²

Bank Islam menerapkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*) kepada nasabah yang menabungkan uangnya di bank. Artinya, nasabah tidak akan pernah dapat menghitung dengan pasti berapa jumlah uangnya yang akan

¹ Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2014), hal 25

² Muhammad, *Bank Syariah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005), hal 79

bertambah setiap bulannya bila mereka telah menabung dalam jumlah tertentu. Namun, nasabah dapat mengetahui porsi atau bagian yang akan menjadi haknya dan berapa porsi bagian yang menjadi hak pihak bank Islam.

Menabung di bank syariah akan membangun secara perlahan-lahan perekonomian bangsa karena masyarakat mulai bersama-sama belajar bagaimana melakukan kegiatan bisnis dan ekonomi yang adil dan sama-sama saling menguntungkan dengan menggunakan sistem bagi hasil ini.³

Menurut UU No. 21 Tahun 2008 Pasal 1 ayat (1) 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.⁴

BNI Syariah adalah sebuah lembaga keuangan yang bergerak untuk menghimpun dana dari nasabah dengan prinsip syariah. Bank ini lebih mementingkan layanan yang baik dan kinerja yang baik dan juga memberikan solusi bagi masyarakat akan pentingnya jasa perbankan syariah dan menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.

Nasabah BNI Syariah terdiri dari berbagai kalangan, seperti pegawai negeri, pegawai swasta, mahasiswa, pelajar, wiraswasta, dan lain-lain, mulai dari pelajar sampai sarjana dengan berbagai alasan memilih produk BNI Syariah yang berbeda-beda.

³ Veithzal Rival, *Islamic Banking*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010), hal 219

⁴ UU Perbankan No. 21 Tahun 2008

Sebagai salah satu unit lembaga keuangan yang bergerak khusus melayani jasa perbankan berbasis non ribawi, BNI Syariah menawarkan berbagai produk tabungan, salah satunya yaitu Tabungan Tunas iB Hasanah.

Fatwa Dewan Syariah No. 02/DSN-MUI/IV/2000 menegaskan, yang dimaksud dengan tabungan yaitu simpanan dana yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang telah disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.

Tabungan Tunas iB Hasanah diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia dibawah umur 17 tahun. Tabungan ini disertai dengan kartu ATM Debit (Tunas Card) atas nama anak dan SMS notifikasi ke orang tua.. Para orang tua tidak perlu khawatir soal transaksi yang dilakukan anak, karena setiap transaksi yang dilakukannya orang tua akan mendapatkan informasi SMS langsung ke hp orang tua.⁵

Tabungan Tunas iB Hasanah dibentuk menggunakan akad wadi'ah, karena tabungan ini bukan berupa investasi berjangka melainkan bersifat simpanan atau titipan serta sudah dilengkapi fitur *e-banking* yang lengkap.

Wadi'ah (dana titipan) yaitu dana pihak ketiga yang dititipkan pada bank, yang memiliki motivasi untuk memperoleh keamanan dan keleluasaan untuk menarik kembali dananya sewaktu-waktu.⁶

Pada akad *wadi'ah* ini, nasabah tidak mendapatkan bagi hasil karena pada akad ini nasabah hanya menitipkan uang/dananya pada pihak bank. Bank

⁵ Brosur tabungan dan e-Banking Hasanah PT Bank BNI Syariah

⁶ Akhmad Mujahidin, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), hal 39

boleh mengolah/menggunakan uang tersebut untuk keperluan lain, tetapi nasabah boleh meminta uangnya kembali saat di butuhkan sesuai dengan kesepakatan antara bank dan nasabah.

Generasi muda saat ini tumbuh di era digital yang menyuguhkan kemudahan, fitur tabungan tetap bisa untuk *internet banking* dan bisa tarik tunai diseluruh ATM BNI. Produk ini bisa dikonversi menjadi Tabungan iB Hasanah ketika anak sudah berumur lebih dari 17 tahun, sehingga nasabah dapat menikmati fitur dan layanan Tabungan iB Hasanah dengan syarat dan ketentuan produk.

Untuk mempromosikan produk Tunas Card Desain Bebas, BNI syariah bekerja sama dengan sejumlah sekolah agar para siswanya menabung sejak dini dengan Tabungan Tunas iB Hasanah. Sebelum mempromosikan produknya, bank harus memperhatikan beberapa hal apakah produk yang ditawarkan layak digunakan, dan apakah produk yang ia tawarkan dapat diterima dengan baik oleh masyarakat.

Mengingat banyaknya pesaing, bank yang bersangkutan harus mengetahui kekuatan dan kelemahan pesaing, karena dengan cara itu bank dapat memantau produk yang ia tawarkan. Bandingkan kelengkapan produk pesaing terdekat dengan produk milik kita, baik dari segi jumlah maupun kelebihan produk itu. Tentu saja bank yang memiliki produk yang lengkap dan memiliki kelebihan tertentu akan lebih unggul dari kita paling tidak untuk sementara waktu.⁷

⁷ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2010), hal 207

Terkait dengan latar belakang masalah di atas penulis akan membahas tentang **“PROMOSI TABUNGAN TUNAS iB HASANAH PADA BNI SYARIAH CABANG PADANG”**

B. Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang diatas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam Tugas Akhir ini adalah:

1. Apakah yang dilakukan oleh pihak bank dalam mempromosikan Tabungan Tunas iB Hasanah?
2. Apa saja kendala yang dialami dalam mempromosikan Tabungan Tunas iB Hasanah?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari Tugas Akhir ini adalah:

- a. Untuk mengetahui cara pihak bank mengedukasikan Tabungan Tunas iB Hasanah.
- b. Untuk mengetahui kendala yang dialami saat mempromosikan Tabungan Tunas iB Hasanah.

2. Kegunaan penelitian

- a. Bagi Penulis
 - 1) Untuk menambah wawasan penulis khususnya di bidang perbankan.

- 2) Sebagai tambahan pengetahuan bagi penulis tentang Tabungan Tunas iB Hasanah.
- 3) Sebagai syarat untuk menyelesaikan pendidikan, guna memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada Prodi DIII Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

b. Bagi Mahasiswa Perbankan

- 1) Sebagai kontribusi pemikiran dan tambahan referensi bagi pihak-pihak lain yang membahas tentang tabungan.
- 2) Sebagai tambahan pengetahuan bagi mahasiswa perbankan tentang Tabungan Tunas iB Hasanah.

D. Penjelasan Judul

Promosi : Promosi adalah bagian dan proses strategi pemasaran sebagai cara untuk berkomunikasi dengan pasar, dengan menggunakan komposisi bauran promosi (*promotional mix*).⁸

Tabungan : Tabungan merupakan simpanan yang paling populer di kalangan umum. Menurut UU No. 10 Tahun 1998, tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet

⁸ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Jilid 2 Edisi Kesebelas*, (Jakarta: Prehallindo, 2000)

giro dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.⁹

Tunas iB Hasanah : Tabungan yang di peruntukkan untuk anak-anak dibawah umur 17 Tahun.

E. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Metode ini dilakukan untuk mendapatkan data-data mengenai Tabungan Tunas iB Hasanah pada BNI Syariah Cabang Padang.

2. Tempat Penelitian

Penelitian dilakukan di BNI Syariah Cabang Padang, Jl. Belakang Olo No. 45 Kec. Padang barau Padang pada tanggal 1 Maret 2018-29 Maret 2018 selama kegiatan magang.

UIN IMAM BONJOL
PADANG

3. Sumber Data

a. Data Primer

Data yang digunakan dalam Tugas Akhir ini adalah melalui wawancara dengan karyawan bagian marketing *front liner* BNI Syari'ah Cabang Padang.

b. Data Sekunder

⁹ Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo, 2005), Hal 84

Data Sekunder merupakan sumber kedua, dimana data yang di peroleh dari buku referensi, brosur yang berkaitan dengan tabungan dan akad yang digunakan pada tabungan sesuai yang diberlakukan pada Bank BNI Syariah Cabang Padang.

4. Teknik pengumpulan data

a. Wawancara

Wawancara merupakan suatu kejadian/suatu proses interaksi antara pewawancara (*interviewer*) dan sumber informasi atau orang yang diwawancarai (*interviewee*) melalui komunikasi langsung. Pada teknik wawancara ini, penulis melukan wawancara dengan karyawan bank bagian Marketing pada BNI Syariah Cabang Padang.

b. Observasi

Dalam penelitian ini, penulis melakukan observasi dalam bentuk *non-participation observer* yaitu suatu bentuk observasi dimana pengamat tidak terlibat langsung dalam kegiatan kelompok, atau dapat dikatakan juga pengamat tidak ikut serta dalam kegiatan yang diamati. Data yang didapat merupakan hasil kesimpulan dari apa yang penulis amati berkaitan dengan Tabungan Tunas ib Hasanah yang dilakukan oleh karyawan bagian Marketing.¹⁰

¹⁰ Muri Yusuf, *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan*, (Jakarta: PT Fajar Interpratama Mandiri, 2014), hal 372-378

F. Sistematika Penulisan

Data-data yang terkumpul disusun secara sistematis dalam lima bab dengan rincian sebagai berikut:

- BAB I : Berupa pendahuluan yang berisikan tentang penjelasan latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, penjelasan judul metode penelitian, dan sistematika penelitian
- BAB II : Berupa landasan teori tentang judul penelitian, sehingga pembaca paham tentang pengertian dan macam-macam produk penghimpunan dana, pengertian tabungan tunas ib hasanah dan akad yang digunakan.
- BAB III : Mengenai gambaran umum BNI Syariah Cabang Padang meliputi sejarah berdirinya, visi dan misi, struktur organisasi, tugas jabatan, dan produk-produk yang ditawarkan.
- BAB IV : Berupa hasil penelitian yang berisikan pembahasan tentang edukasi tabungan tunas ib hasanah pada anak sekolah PT BNI Syariah.
- BAB V : Penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran.