

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan teknologi dan informasi sangat berpengaruh terhadap meningkatnya fungsi dari lembaga keuangan ini khususnya pada perbankan. Lembaga keuangan perbankan merupakan lembaga keuangan yang menjalankan fungsi penghimpun dana (*funding product*) yang menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana (*surplus*) dan fungsi penyaluran dana (*financing product*) kepada mereka yang kekurangan dana (*deficit*) serta dapat pula melaksanakan jasa-jasa lain (*service*).

Dalam memenuhi kebutuhan umat muslim, maka ada pemikiran ide untuk membangun lembaga keuangan syariah melalui Bank Syariah. Bank Syariah atau Bank Islam merupakan Bank yang kegiatan usahanya dijalankan berdasarkan pada tata cara bermuamalat secara Islam yang sesuai pada Al-Quran dan Hadist, muamalat ialah peraturan-peraturan yang mengatur hubungan antara manusia dengan manusia (*habluminannas*) dan hubungan antara manusia dengan Allah (*habluminallah*) (Sadi, 2015).

Salah satu jenis Bank Syariah yaitu Bank BRI Syariah yang berdiri pada tanggal 17 November 2008. Bank BRI Syariah sebagai bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan *financial* berdasarkan kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan yang lebih bermakna dan menawarkan bermacam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah maupun pelayanan prima. Bank BRI Syariah melaksanakan kegiatan

usaha dalam bentuk menghimpun dana yang berupa (Tabungan, Giro, dan Deposito) dan menyalurkan dana dalam bentuk pembiayaan SME (*Small Medium Enterprise*) dan linkage, pembiayaan konsumen, dan pembiayaan mikro. Dalam menjalankan operasionalnya Bank BRI Syariah akan diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang berfungsi untuk mengawasi produk-produk dan prinsip-prinsip yang dijalankan tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

Di tinjau dari segi produk Bank BRI Syariah memiliki beragam produk dan jasa Perbankan Syariah yang dapat memenuhi berbagai kebutuhan masyarakat seperti, menghimpun dana atau menyalurkan dana. Salah satu peran umum Bank Syariah ialah menjalankan pendanaan pada usaha-usaha yang dijalankan masyarakat yang berdasarkan pada sistem perekonomian syariat Islam. Salah satu produk pendanaannya adalah Tabungan Impian. Tabungan Impian adalah salah satu produk unggulan di BRI Syariah.

Tabungan Impian merupakan tabungan berjangka dengan prinsip bagi hasil dan dirancang untuk mewujudkan impian nasabah yang terencana serta pengolahan dana sesuai syariah sehingga lebih berkah. Tabungan ini sangat fleksibel karena mempunyai waktu yang dapat disesuaikan dengan keinginan nasabah antara 1 tahun sampai 20 tahun dan juga termasuk dalam mengatur waktu setoran bulanan. Selain itu, tabungan ini memiliki fasilitas yang sangat menarik dengan adanya asuransi jiwa, pembayaran dengan sistem *autodebet* dan nisbah bagi hasil yang sangat menarik bagi nasabah yang tidak dimiliki oleh tabungan lain (BRI Syariah, 2020).

Dengan memiliki fasilitas tabungan yang menarik dan pelayanan yang baik terhadap nasabah, akan tetapi produk Tabungan Impian ini paling sedikit diminati oleh nasabah, dibandingkan dengan produk tabungan lainnya. Keadaan ini dapat di ikhtisarkan pada tabel di bawah ini.

Tabel 1
Jumlah Nasabah Produk Tabungan

Jenis Produk	Jumlah Nasabah Pada Tahun 2019
Tabungan Faedah	1020
Tabungan Haji	36
Tabungan Impian	4

Sumber: BRI Syariah KCP Kayutangi Banjarmasin (Maret, 2020)

Berdasarkan tabel di atas, dapat disimpulkan bahwa dari ketiga produk tabungan diatas produk Tabungan Impianlah yang sangat sedikit diminati oleh nasabah dibandingkan dengan tabungan lainnya. Adapun tabungan ini pada tahun 2019 hanya ada 4 nasabah. Minimnya produk ini disebabkan oleh adanya kekurangan pengetahuan masyarakat ini bisa saja diakibatkan oleh kurangnya komunikasi, informasi, ataupun promosi dari Bank BRI Syariah KCP Kayutangi Banjarmasin.

Lembaga keuangan perbankan membutuhkan sistem promosi untuk menjual produk dan jasanya untuk memperoleh keuntungan. Promosi merupakan salah satu bagian dari marketing yang besar peranannya. Promosi dalam arti luas ialah tentang kegiatan-kegiatan yang secara aktif telah

dilakukan oleh perusahaan (penjual) untuk mendorong konsumen agar membeli produk yang ditawarkan (Marwan Asri, 1991).

Promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran. Meskipun berkualitasnya suatu produk, jika konsumen belum pernah mengetahui ataupun mendengarnya maka konsumen akan tidak yakin bahwa produk tersebut akan bermanfaat bagi mereka, dan mereka tidak akan pernah membelinya (Ratih Hurriyati, 2005).

Peranan dalam strategi, promosi dapat menyeluruh setiap usaha untuk mencapai kesesuaian antara perusahaan dengan lingkungannya supaya mengetahui keinginan dan kebutuhan terhadap nasabah. Oleh karena itu, Bank harus menggunakan strategi promosi untuk memikat hati nasabah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka peneliti sangat tertarik untuk meneliti tentang strategi promosi yang dilakukan Bank BRI Syariah KCP Kayutangi Banjarmasin untuk produk Tabungan Impian BRI Syariah maka saya meneliti dengan judul : “STRATEGI PROMOSI TABUNGAN IMPIAN BRI SYARIAH KCP KAYUTANGI BANJARMASIN”

B. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi promosi Tabungan Impian BRI Syariah KCP Kayutangi Banjarmasin ?
2. Apa saja kendala yang dihadapi dalam mempromosikan Tabungan Impian BRI Syariah KCP Kayutangi Banjarmasin ?

C. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

- a. Menambah wawasan pengetahuan penulis mengenai strategi promosi Tabungan Impian BRI Syariah.
- b. Menambah dan melengkapi koleksi yang ada tentang perbankan syariah khususnya mengenai strategi promosi Tabungan Impian BRI Syariah.

D. Signifikansi Penelitian

Dari data-data yang dihasilkan, diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat secara teoritis dan praktis.

1. Manfaat Teoritis
 - a. Memberikan sumbangan pemikiran tentang strategi promosi Tabungan Impian BRI Syariah.
 - b. Diharapkan memperoleh temuan-temuan yang menunjang ilmu pengetahuan berkaitan dengan strategi promosi Tabungan Impian BRI Syariah.
2. Manfaat Praktis
 - a. Sebagai bahan referensi lanjutan untuk para pembaca.
 - b. Diharapkan dapat memberikan masukan sebagai bahan perbandingan dalam penyelesaian tugas akhir kedepannya.

E. Definisi Operasional

Untuk menghindari kesalahan dalam memahami maksud dari penelitian ini, perlu diberikan penjelasan sebagai berikut:

1. Strategi

Strategi merupakan ketetapan tujuan untuk mencapai tujuan jangka panjang suatu perusahaan dan arah tindakan maupun alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. (Craig & Grant, 1996). Hal dimaksud peneliti disini adalah tujuan apa saja yang muncul dari berbagai macam tindakan, perlakuan, maupun pelayanan yang telah diberikan setiap *Funding* BRI Syariah KCP Kayutangi Banjarmasin terhadap produk Tabungan Impian.

2. Promosi adalah segala bentuk komunikasi pemasaran yang artinya kegiatan pemasaran yang ingin menyebarkan informasi, mempengaruhi atau membujuk dan mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bisa menerima, membeli dan loyal pada produk yang ditawarkan oleh perusahaan yang telah bersangkutan (Tjiptono 2002:219). Maksudnya adalah setiap perusahaan pasti akan melakukan kegiatan promosi terhadap produk yang dimiliki, kegiatan promosi bisa dilakukan secara menyebarkan informasi, mempengaruhi atau membujuk konsumen agar dapat memikat hati para konsumen.

3. Tabungan Impian adalah salah satu produk simpanan berjangka dari BRI Syariah untuk nasabah perorangan yang dibuat untuk mewujudkan impian nasabahnya (qurban, pendidikan, liburan, dan belanja) dengan terencana menggunakan mekanisme autodebet setoran rutin bulanan (<https://www.brisyariah.co.id/detailProduk.php?&f=19>). Adapun Tabungan Impian yang dimaksud adalah produk yang dimiliki oleh

Bank BRI Syariah, produk ini sangat banyak manfaatnya bisa digunakan untuk investasi masa depan, qurban, pendidikan anak, liburan serta belanja namun produk ini bersifat jangka panjang.

F. Kajian Pustaka

Untuk lebih validnya sebuah karya ilmiah yang memiliki bobot yang tinggi, rujukan berupa referensi yang ada kaitannya dengan tugas akhir ini merupakan sumber yang sangat penting untuk menyusun pembahasan yang dimaksudkan. Setelah beberapa referensi, penulis menemukan sejumlah jurnal-jurnal yang berkaitan dengan judul tugas akhir ini, yaitu :

- a. Eka Widya Alvionita Situmorang, UIN Sumatera Utara Medan, *Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Nasabah Produk Tabungan Impian pada Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Tebing Tinggi*. Dalam Tugas Akhir ini terdapat pembahasan mengenai kurangnya pengetahuan nasabah terhadap produk Tabungan Impian. Tugas akhir ini sama-sama membahas tentang tabungan impian, yang membedakan adalah tugas akhir ini membahas tentang Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Nasabah Produk Tabungan Impian pada Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Tebing Tinggi, sedangkan penulis membahas tentang strategi promosi tabungan impian BRI Syariah KCP Kayutangi Banjarmasin. Sehingga sangat penting bagi penulis untuk dijadikannya sebagai referensi dalam penyusunan tugas akhir ini.
- b. Siska Mona Sari, UIN AR-Raniry Banda Aceh, *Analisis Strategi Pemasaran 4P Terhadap Produk Tabungan Impian di PT. BRI Syariah*

Cabang Banda Aceh. Dalam skripsi ini membahas strategi pemasaran yang akan dilakukan oleh marketing untuk memikat nasabah dengan menggunakan strategi marketing 4P (*product, price, place, promotion*). Skripsi ini sama-sama membahas tentang Tabungan Impian, yang membedakan adalah tugas akhir ini membahas tentang Analisis Strategi Pemasaran 4P Terhadap Produk Tabungan Impian di PT. BRI Syariah Cabang Banda Aceh, sedangkan penulis membahas tentang Strategi Promosi Tabungan Impian BRI Syariah KCP Kayutangi Banjarmasin. Sehingga sangat penting bagi penulis untuk dijadikannya sebagai referensi dalam penyusunan tugas akhir ini.

- c. Dayat Muqodar, IAIN Purwokerto, *Mekanisme Tabungan Impian BRI Syariah iB di BRI Syariah Cabang Purwokerto*. Dalam tugas akhir ini terdapat pembahasan tentang produk Tabungan Impian yang banyak keunggulannya sehingga penulis ingin mengkaji lebih dalam mengenai bagaimana mekanisme tabungan impian BRI Syariah. Skripsi ini sama-sama membahas tabungan impian, yang membedakan adalah tugas akhir ini membahas tentang Mekanisme Tabungan Impian BRI Syariah iB di BRI Syariah Cabang Purwokerto, sedangkan penulis membahas tentang Strategi Promosi Tabungan Impian BRI Syariah KCP Kayutangi Banjarmasin. Sehingga sangat penting bagi penulis untuk dijadikannya sebagai referensi dalam penyusunan tugas akhir ini.
- d. Nur Habibah, UIN Antasari Banjarmasin, *Strategi Promosi Tabungan Faedah di BRI Syariah KC Banjarmasin*. Dalam skripsi ini terdapat

pembahasan tentang produk Tabungan Faedah ini tidak kalah bagusnya dengan produk yang lainnya, dan si penulis juga menjelaskan keunggulan dari produk Tabungan Faedah sehingga penulis merasa tertarik untuk meneliti lebih jauh mengenai bagaimana strategi promosi Tabungan Faedah. Perbedaan penelitian ini terletak pada judul yaitu Strategi Promosi Tabungan Faedah di BRI Syariah KC Banjarmasin sedangkan yang penulis membahas tentang Strategi Promosi Tabungan Impian di BRI Syariah KCP Kayutangi Banjarmasin, persamannya yaitu sama-sama membahas strategi promosi pada BRI Syariah.

G. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan ini bertujuan untuk menggambarkan alur pemikiran dalam penelitian ini mulai dari awal hingga kesimpulan akhir. Adapun sistematika dalam pembahasan ini adalah sebagai berikut:

Pada Bab I pendahuluan, bab ini berisi latar belakang permasalahan yang memaparkan alasan penulis meneliti masalah yang kemudian ditulis sebagai tugas akhir. Selanjutnya rumusan masalah, rumusan masalah dibuat untuk mengonfirmasikan permasalahan dasar yang akan dibahas, dan adapun jawaban dari rumusan masalah dituangkan pada tujuan penelitian. Untuk menghindari kesalahan dan mempermudah memahami definisi maka dibuatlah definisi operasional, kemudian kajian pustaka yang merupakan bahan perbandingan hasil penelitian dan sistematika penulisan sebagai kerangka acuan penulisan tugas akhir ini. Sistematika penulisan untuk

memaparkan secara teoritis sub-sub bagian materi yang tersusun secara naratif

Bab II landasan teori, bab ini berisi penguraian masalah-masalah yang berhubungan dengan objek penelitian melalui teori yang mendukung melalui buku, literatur, dan juga sumber informasi dari referensi lain yang berkaitan dengan masalah yang diteliti sehingga membentuk suatu pemikiran yang logis dan sistematis yang pertama, teori Bank Syariah meliputi definisi, produk-produk. Kedua, teori strategi promosi meliputi definisi, tujuan promosi, bauran promosi, konsep bauran promosi dalam perspektif Islam, hukum promosi dalam Islam, dan hukum promosi penjualan.

Bab III metode penelitian, pada bab ini penulis menguraikan jenis penelitian, pendekatan dan sifat penelitian, lokasi penelitian, data dan sumber data, metode pengumpulan data dan teknik analisis data. Setelah data terkumpul maka dilakukanlah yang terakhir yaitu teknik analisis data yang mencakup langkah-langkah dalam menganalisis data.

Bab IV analisis pembahasan, pada bab ini menunjukkan data umum serta data khusus dan hasil penelitian di BRI Syariah KCP Kayutangi Banjarmasin mengenai Strategi Promosi Tabungan Impian. Selanjutnya membahas tentang analisis data dan hasil dari analisis serta pembahasannya yang disesuaikan dengan metodologi penelitian pada bab III, sehingga akan memberikan jawaban atas pertanyaan yang terdapat pada rumusan masalah.

Bab V simpulan dan penutup, bab ini berisi bahwa penulis menjabarkan kesimpulan yang diperoleh dari pembahasan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, serta saran yang ditujukan untuk berbagai pihak yang terkait.

