

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Didirikannya Bank Islam dilatarbelakangi oleh keinginan umat Islam untuk memperoleh kesejahteraan lahir dan batin melalui keinginan muamalah yang sesuai dengan perintah Agama-Nya, sekaligus sebagai alternatif pilihan dalam mempergunakan jasa-jasa perbankan yang dirasakan oleh masyarakat lebih sesuai dengan kebutuhan dan porsi dari setiap nasabah.

Bank Syariah yang beroperasi berdasarkan sistem bagi hasil sebagai alternatif pengganti bunga, merupakan peluang bagi umat Islam untuk menjauhi diri dari Bank Konvensional, tujuannya untuk mensyariahkan diri dari riba (bunga). Selain mampu menghindarkan diri dari dampak negatif penerapan bunga, Bank Syariah dengan sistem bagi hasil dinilai mampu mengalokasikan sumber daya dan sumber dana secara efisien. Kemampuan untuk mengalokasikan sumber dana secara efisien inilah yang merupakan modal utama untuk menghadapi persaingan pasar dan perolehan laba.

Melihat dari segi kebutuhan masyarakat yang sangat tinggi, terutama dalam hal suatu perencanaan untuk masa yang akan datang, menjadi salah satu alasan bagi perbankan untuk menyediakan produk yang berhubungan dengan tabungan perencanaan. Ada tiga (3) produk dalam perbankan diantaranya adalah :

pendanaan, pembiayaan, dan juga jasa perbankan. Di dalam pendanaan, terdapat beberapa jenis produk salah satunya adalah tabungan, dimana produk tabungan ini banyak diminati bagi masyarakat yang ingin menginvestasikan dana miliknya.

Salah satu Bank Syariah di Banjarbaru adalah Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarbaru. Bank BNI Syariah merupakan salah satu lembaga keuangan yang bergerak dibidang perbankan syariah yang menggunakan sistem bagi hasil dengan prinsip syariah.

Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarbaru ini memiliki beberapa produk tabungan hasanah seperti :

1. Tabungan BNI iB Hasanah
2. Tabungan BNI Bisnis iB Hasanah
3. Tabungan BNI Baitullah iB Hasanah
4. Tabungan BNI Tunas iB Hasanah
5. Tabungan BNI Tapenas iB Hasanah
6. Tabungan BNI Prima iB Hasanah
7. Tabungan BNI SimPel iB Hasanah, dan pembiayaan syariah lainnya.

Dari beberapa produk tabungan yang ada pada Bank BNI Syariah penulis lebih mendalami mengenai produk BNI Tapenas iB Hasanah. Tabungan BNI Tapenas iB Hasanah adalah tabungan perencanaan, dimana perencanaannya bersifat luas dengan setoran bulanan tetap (*installment*) yang dirancang khusus untuk membantu menyiapkan perencanaan di masa depan seperti rencana liburan, ibadah umroh, pendidikan ataupun rencana lainnya. Setoran bulanan juga sangat fleksibel sesuai dengan kebutuhan nasabah mulai dari Rp. 100.000,- sampai

dengan Rp. 5.000.000,-. Tabungan BNI Tapenas iB Hasanah juga memiliki asuransi jiwa yang pembukaannya tidak memerlukan pemeriksaan secara medis. Selama jangka waktu Tabungan BNI Tapenas iB Hasanah, penabung berkewajiban untuk melakukan pembayaran atas setoran bulanan (*installment*) dengan pembayaran premi asuransi dan setoran tetap ke Tabungan Tapenas iB Hasanah. Tabungan iB Tapenas ini menggunakan akad mudharabah

Tabungan Tapenas iB Hasanah merupakan salah satu produk perencanaan syariah yang bersifat fleksibel (*mudah*) bagi nasabah yang ingin menabung dengan suatu perencanaan kedepannya. Selain itu, tabungan tapenas ini juga mengajak nasabah untuk lebih disiplin dalam menabung dengan sistem yang auto debit disetiap bulannya dengan biaya administari yang sangat ringan yaitu Rp. 500.00-, perbulan, juga bagi hasil yang tinggi. Produk ini juga memiliki manfaat asuransi yang sesuai dengan kebutuhan nasabah.

Produk Tabungan Tapenas iB Hasanah ini ditunjukkan kepada nasabah Existing umum dan juga Instansi. Nasabah Existing adalah nasabah yang ditunjukkan untuk nasabah non perorangan dan perorangan, sedangkan nasabah instansi adalah nasabah yang ditujukan kepada nasabah non perorangan. Berikut merupakan data jumlah nasabah BNI Tapenas iB Hasanah :

Tabel 1.1
Jumlah Nasabah Tapenas iB Hasanah 2017-2019

BNI TAPENAS iB HASANAH		
TAHUN	EXISTING	NEW
2017	63	25
2018	88	21
2019	109	43
2020	152	62

Existing = nasabah lama yang menjadi nasabah bisnis BNI Syariah
New = nasabah yang baru saja bergabung

Dari tabel diatas, dapat disimpulkan bahwa Tabungan Tapenas iB Hasanah dari tahun 2017 nasabah existing 63 orang dengan nasabah yang baru 25 orang, tahun 2018 nasabah existing 88 orang dengan nasabah yang baru 21 orang, dan tahun 2019 nasabah existing 109 dengan nasabah baru 43 orang, dan ditahun 2020 nasabah existing 152 orang dengan nasabah baru 62 orang. Nasabah existing maupun nasabah *New* memang mengalami peningkatan yang sangat pesat. Namun, nasabah dari tabungan tapenas ini tergolong sedikit dibandingkan dengan produk lain. Selain itu, Tabungan Tapenas iB Hasanah ini, juga tidak memiliki fasilitas ATM dan penarikannya pun tidak bisa dilakukan di setiap saat. karena tidak adanya fasilitas ATM bahkan penarikannya tidak bisa dilakukan di setiap saat. Jadi, tidak begitu banyak nasabah yang benar-benar mau menabung di Tabungan Tapenas iB Hasanah ini.

Dari penjelasan diatas peneliti tertarik untuk meneliti lebih dalam Bagaimana Strategi Pemasaran Produk Tapenas iB Hasanah di BNI Syariah Kantor Cabang Bajarbaru dan Bagaimana Efektifitas Strategi Pemasaran Produk Tapenas iB Hasnah di BNI Syariah Kantor Cabang Banjarbaru.

Hal inilah yang penulis temukan di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarbaru yang mana produk ini (BNI Tapenas iB Hasanah) merupakan produk yang dikeluarkan oleh Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarbaru. Dari permasalahan yang penulis temukan seperti hal diatas maka penulis tertarik untuk mengetahui lebih lanjut dengan melakukan penelitian secara ilmiah dengan judul “ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PADA PRODUK TAPENAS iB HASANAH DI BANK BNI SYARIAH KANTOR CABANG BANJARBARU”.

B. Rumusan Masalah

Masalah pokok yang akan diteliti didalam penelitian ini dirumuskan dalam bentuk pertanyaan sebagai berikut :

1. Bagaimana Strategi Pemasaran Produk Tapenas iB Hasanah di BNI Syariah Kantor Cabang Banjarbaru?
2. Bagaimana Efektifitas Strategi Pemasaran Produk Tapenas iB Hasanah di BNI Syariah Kantor Cabang Banjarbaru?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui Strategi Pemasaran pada Produk BNI Tapenas iB Hasanah di BNI Syariah Kantor Cabang Banjarbaru
- b. Untuk mengetahui Efektifitas Strategi Pemasara pada Produk BNI Tapenas iB Hasanah di BNI Syariah Kantor Cabang Banjarbaru

2. Kegunaan Penelitian

- a. Untuk menambah wawasan penulis dan sebagai pedoman penulis dalam mengembangkan disiplin ilmu guna pengembangan ilmu pengetahuan.
- b. Sebagai bahan kajian dari informasi penulis yang berkaitan dengan Analisis Strategi Pemasaran pada Produk BNI Tapenas iB Hasanah di BNI Syariah Kantor Cabang Banjarbaru.
- c. Sebagai karya tulis dalam memenuhi syarat akan menyelesaikan studi pada program Srata Satu (S1) atau Sarjana Ekonomi.

D. Signifikansi Penelitian

Peneliti berharap baik sekarang ataupun dimasa yang akan datang, hasil penelitian ini dapat bermanfaat untuk :

1. Bahan untuk menambah sekaligus memperluas wawasan pengetahuan tentang permasalahan yang diteliti, baik bagi penulis sendiri maupun pihak lain yang ingin mengetahui secara mendalam tentang permasalahan tersebut.
2. Menjadi bahan informasi bagi kalangan masyarakat umum dan pihak-pihak yang berkepentingan terutama mahasiswa/i.
3. Menjadi bahan referensi atau rujukan untuk mahasiswa/i kedepannya dalam melakukan penelitian yang sejenis.

E. Definisi Operasional

Untuk mendapatkan gambaran yang jelas dan menghindari kesalahpahaman pembaca dalam mengartikan judul serta permasalahan yang akan diteliti maka penulis memandang perlu untuk mengemukakan secara tegas dan terperinci maksud dari judul “Analisis Strategi Pemasaran pada Produk Tabungan BNI Tapenas iB Hasanah di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Banjarbaru” sebagai berikut :

1. Strategi adalah satu kesatuan rencana yang komprehensif dan terpadu yang menghubungkan kekuatan strategi perusahaan dengan lingkungan yang dihadapinya, semuanya menjamin agar tujuan perusahaan tercapai.

(Supriyono, 1990, hal. 8). Jadi, perusahaan harus memiliki rencana yang menyeluruh agar dapat membaurkan diri, diperhatikan, dan dapat dipercaya oleh masyarakat.

2. Pemasaran adalah proses sosial dan manajerial dimana pribadi atau organisasi memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan dan pertukaran nilai dengan yang lain. (Irham, hal. 70). Jadi, melalui pemasaran akan menciptakan komunikasi dengan menyampaikan nilai dari produk yang perusahaan tawarkan yang akan memberikan keuntungan bagi dua belah pihak.
3. Produk adalah apapun yang bisa ditawarkan kepasar dan bisa memuaskan sebuah keinginan atau kebutuhan. (Wikipedia, 2019).
4. BNI Tapenas iB Hasanah merupakan tabungan berjangka untuk perencanaan masa depan yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan sistem setoran bulanan. (BNI Syariah, 2020)
5. Menggunakan akad Mudharabah (BNI Syariah, 2020)

F. Kajian Pustaka

Untuk membedakan penelitian ini dengan penelitian yang ada, maka diperlukan kajian pustaka dari penelitian terdahulu yakni :

Nama/jurusan	Judul skripsi	Jenis penelitian	Persamaan	Perbedaan
Aprilantika Dewi Wahyunigrum (F3612010) jurusan D III Fakultas Ekonomi dan Bisnis pada tahun 2015	“Mekanisme Produk Tabungan Perencanaan Masa Depan (TAPENAS) pada PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk, Kantor Cabang Utama Surakarta’	penelitian kualitatif	Meneliti tentang BNI Tapenas iB Hasanah	Apriliantika Dewi Wahyunigrum menjelaskan tentang mekanisme produk dan asuransinya, sedangkan penulis menjelaskan tentang strategi pemasaran dan Efektifitas Pemasaran Produk BNI Tapenas iB Hasanah
Akhli Farida Kurnia Rahmah (20111018)	“Analisis pada Produk Tabungan iB	penelitian kualitatif	Meneliti tentang Produk	Akhli Farida Kurnia Rahmah, menjelaskan

<p>Program Studi DIII Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam tahun 2014</p>	<p>Hasanah di Bank BNI Syariah”</p>		<p>Tabungan</p>	<p>mengenai karakteristik, keunggulan, perkembangan tabungan serta strategi pemasaran tabungan iB Hasanah. Sedangkan peneliti menjelaskan mengenai strategi dan efektifitas dari produk Tapanas iB Hasanah</p>
<p>Ida Nova (54154160) Jurusan D III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam tahun 2018</p>	<p>Penerapan Produk Tabungan dengan Akad Mudharabah pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan Jl. H.</p>	<p>penelitian kualitatif</p>	<p>membahas tentang produk tabungan yang berakadkan mudharabah</p>	<p>Ida Nova, menjelaskan semua produk yang berakad mudharbah, sedangkan peneliti menjelaskan satu produk yang berakad</p>

	Adam Malik			mudharbah (Tabungan iB Tapenas Hasanah)
--	------------	--	--	---

Selain perbedaan dan persamaan yang telah disebutkan diatas, tempat peneliti untuk melakukan penelitian pun berbeda.

G. Sistematika Penelitian

Penyusunan skripsi yang dilakukan ini terdiri dari lima (5) bab, dengan sistematika sebagai berikut :

Bab I adalah pendahuluan, yaitu berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, signifikansi penelitian, definisi operasional, kajian pustaka, dan sistematika penulisan.

Bab II merupakan landasan teori yang menerangkan, menguraikan, dan menjabarkan masalah-masalah yang berhubungan dengan objek penelitian melalui teori-teori yang mendukung dari buku, jurnal maupun skripsi terdahulu yang berkaitan dengan masalah yang diteliti dan juga sumber informasi dari referensi media lainnya.

Bab III merupakan metode penelitian, yang berisi jenis dan pendekatan penelitian, lokasi penelitian, subjek dan objek penelitian, data dan sumber data, metode pengumpulan data, dan teknik analisis data.

Bab IV merupakan hasil penelitian dari “ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK BNI TAPENAS IB HASANAH DI BANK BNI SYARIAH KANTOR CABANG BANJARBARU”. Dimana akan dibahas mengenai analisis data dan hasil analisis beserta dengan pembahasan yang telah sesuai dengan metode penelitian yang tercantum pada Bab III, sehingga memberikan suatu perbandingan dari hasil penelitian yang telah sesuai dengan kriteria yang ada dalam permasalahan dari rumusan masalah.

Bab V berupa penutup yang didalamnya tertuang dari kesimpulan dan saran. Kesimpulan adalah suatu ringkasan terhadap pembahasan yang telah dianalisis sebelumnya. Sedangkan saran merupakan suatu kontribusi pemikiran yang diberikan agar hasil penelitian ini berdampak positif sekaligus bermanfaat kedepannya.