

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam era global sekarang ini, peranan perbankan dalam memajukan suatu negara sangatlah besar. Hampir semua sektor yang berhubungan dengan berbagai kegiatan keuangan selalu membutuhkan jasa perbankan. Oleh karena itu, saat ini dan di masa yang akan datang, kita tidak akan terlepas dari dunia perbankan, jika sedang menjalankan aktivitas keuangan, baik perorangan ataupun suatu perusahaan.

Bagi masyarakat yang hidup di negara-negara maju, seperti Amerika dan Jepang, mendengar kata bank sudah bukan merupakan barang asing. Bank sudah merupakan mitra dalam rangka memenuhi semua kebutuhan keuangan mereka. Bank itu sendiri dijadikan tempat untuk melakukan berbagai transaksi yang berhubungan dengan keuangan seperti tempat mengamankan uang, melakukan pembayaran, pengiriman uang dan melakukan penagihan.

Lembaga perbankan Islam mengalami perkembangan yang amat pesat dengan lahirnya Islamic Development Bank (IDB) pada tahun 1975 yang bertujuan untuk mendorong pertumbuhan ekonomi serta meningkatkan kesejahteraan sosial bagi negara-negara anggota dan masyarakat Muslim pada umumnya.¹

¹ Warkum Sumitro, *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait (BAMUI, Takaful dan Pasar Modal Syariah)*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004), hlm. 1-2.

Menurut Undang-Undang Nomor 21 tahun 2008 disebutkan bahwa perbankan syariah adalah sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Sedangkan bank syariah menurut Undang-Undang yang sama, bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum syariah dan bank pembiayaan rakyat syariah.²

Perbankan syariah adalah salah satu bukti perkembangan dalam dunia perbankan dan sudah tidak asing lagi di telinga masyarakat Indonesia maupun masyarakat dunia. Lahirnya lembaga keuangan syariah sesungguhnya dilatar belakangi oleh pelarangan riba secara tegas dalam al-Qur'an³ sehingga kehadiran bank syariah diharapkan mampu menjawab persoalan-persoalan yang tidak bisa diatasi oleh bank konvensional dan dapat dijadikan alternatif menuju sistem perbankan yang mengutamakan keadilan dan kemaslahatan bersama.⁴

Landasan Hukumnya dalam Q.S. Al-Baqarah/ 2: 275.

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ
 مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ
 الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ
 وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

² Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perbankan Syariah (Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008)*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2009), hlm. 124.

³ M. Quraisy Shihab, *Membumikan al-Qur'an*, (Bandung: Mizan, 1994), hlm. 258.

⁴ Muhammad, *Menejemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), hlm. 1.

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka dan mereka kekal didalamnya.”⁵

Ayat di atas menjelaskan bahwa Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Jual beli yang sehat dalam Islam ialah jual beli yang terhindar dari unsur *Ribā, Garar, Tadli>s* dan hal-hal yang memudharatkan bagi salah satu pihak yang bertransaksi. Jual beli secara islami sangat penting bagi masyarakat, mengingat mayoritas masyarakat Indonesia adalah penduduk muslim.

Bank syariah beroperasi tidak dengan menerapkan metode bunga, melainkan dengan metode bagi hasil dan penentuan biaya yang sesuai dengan syariat Islam.⁶ Istilah lain yang digunakan untuk sebutan bank syariah adalah bank islam. Secara akademik, istilah Islam dan syariah memang mempunyai pengertian yang berbeda. Namun secara teknis untuk penyebutan bank Islam dan bank syariah mempunyai pengertian yang sama.⁷

Dalam fungsinya, bank syariah selain diharapkan mampu memberikan pelayanan yang baik dan prima terhadap nasabah yang dilayaninya tetapi juga harus dapat berhubungan baik dengan masyarakat sebagai nasabahnya. Hubungan

⁵ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Tafsirnya Jilid I*, (Jakarta: Lentera Abadi, 2010), hlm. 420.

⁶ Edi Wibowo dan Untung Hendi Widodo, *Mengapa Memilih Bank Syariah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2005). hlm. 21.

⁷ Warkum Suwito, *Asas-Asas Bank Islam Dan Lembaga-Lembaga Terkait, Bamui, Takaful Dan Pasar Modal Syariah Di Indonesia*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004), hlm.5.

ini dijalankan bertujuan agar bank syariah dapat mengetahui sejauhmana kepuasan nasabah terhadap pelayanan yang diberikan. Kepuasan nasabah merupakan poin yang sangat penting bagi bank syariah. Oleh karena itu, tanpa adanya nasabah yang loyal, keberadaan bank syariah di Indonesia takkan ada artinya.

Saat ini banyak sekali bank syariah yang sudah berdiri di Indonesia, semua bank syariah saling bersaing dalam membuat produk mereka, dan juga memberikan layanan terbaik kepada masyarakat (nasabah). Banyak produk-produk yang telah diciptakan Bank syariah antara lain: produk pembiayaan, penghimpunan dana, ataupun produk jasa. Semua produk ini ditujukan untuk melayani masyarakat (nasabah).

Indonesia merupakan negara berpenduduk muslim terbesar didunia hampir 85% yang tersebar dari Sabang sampai Merauke. Salah satunya ada pada provinsi Kalimantan Selatan. Jumlah penduduk Provinsi Kalimantan Selatan sebanyak 3 626 616 jiwa yang mencakup mereka yang bertempat tinggal di daerah perkotaan sebanyak 1 525 125 jiwa (42,05 persen) dan di daerah perdesaan sebanyak 2 101 491 jiwa (57,95 persen) terbagi dalam 13 kabupaten dan kota, salah satunya ialah Kabupaten Hulu Sungai Selatan.

Kabupaten Hulu Sungai Selatan adalah salah satu kabupaten di Kalimantan Selatan, Indonesia. Ibukota sekaligus pusat pemerintahan terletak di Kandangan. Hulu Sungai Selatan memiliki luas sekitar 1.703 km² dan berpenduduk sekitar

212.485 jiwa (hasil Sensus Penduduk Indonesia 2010). Dengan mayoritas agama masyarakatnya adalah Islam.⁸

Walaupun mayoritas masyarakat di kabupaten Hulu Sungai Selatan memeluk agama Islam. Masih banyak masyarakat Hulu Sungai Selatan yang belum terlalu memahami tentang bank syariah. Hal ini tentu menjadi tantangan tersendiri bagi bank syariah dalam memasarkan produknya, salah satunya adalah Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan.

Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan merupakan salah satu dari dua Kantor Cabang Syariah selain Kantor Cabang Syariah Banjarmasin. Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan memimpin Kantor Cabang Pembantu ataupun Kedai Syariah mencakup wilayah dari Kabupaten Tapin, HSS, HST, HSU, Tabalong dan Balangan. Sedangkan Kantor Cabang Syariah Banjarmasin memimpin Kantor Cabang Pembantu ataupun Kedai Syariah mencakup wilayah dari Tanah Bumbu, Marabahan, Tanah Laut, Banjarbaru, Martapura dan Banjarmasin.

Banyaknya pelajar yang beragama Islam di Hulu Sungai Selatan menjadikan Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan lebih termotivasi untuk terus meningkatkan kualitas dan memasarkan produk-produknya melalui produk unggulan yang mereka miliki yaitu Produk Simpanan Pelajar iB.⁹

Produk Simpanan Pelajar iB merupakan produk unggulan Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan yang menekankan pada pelayanan simpanan untuk para pelajar. Produk ini merupakan produk yang dikeluarkan oleh Otoritas Jasa

⁸ http://id.wikipedia.org/wiki/Kabupaten_Hulu_Sungai_Selatan, diakses pada tanggal 4 Juni 2015.

⁹ Panji Afif Hidayat, staf pemasar Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan, *Wawancara Pribadi*, Kandangan, 19 Juli 2016.

Keuangan (OJK) dan harus dimiliki oleh setiap perbankan yang ada di Indonesia. Sebelumnya pihak Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan telah memiliki produk yang serupa dengan produk ini, yaitu TabunganKu iB yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia dan produk asli dari Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan yaitu Tabungan Pelajar iB. Pentingnya menumbuhkan sejak dini kebiasaan menabung di Bank Syariah bagi pelajar serta kondisi produk yang masih baru menjadikan sebuah motivasi bagi Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan untuk menjadikan produk ini menjadi produk yang diunggulkan.

Selain mempersiapkan produk, Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan juga perlu menyiapkan pemasarannya. Pemasaran dalam suatu perusahaan itu sangat diperlukan agar produk yang dihasilkan dapat laku di pasaran. Pemasaran juga dapat diartikan sebagai suatu kegiatan yang mengusahakan agar produk yang dipasarkan tersebut dapat diterima dengan baik oleh pasar. Tidak semua produk dapat diterima oleh pasar, banyak produk yang dipasarkan pada saat ini kita sendiri tidak tahu atau belum mengenal. Keadaan tersebut merupakan bukti bahwa kegiatan pemasarannya kurang baik.¹⁰

Pemasaran lebih mengutamakan kepuasan pelanggan, perusahaan atau bank mengawalinya dengan cara mencari tahu kebutuhan dan keinginan pelanggan, barulah kemudian dicari tahu produk yang dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan tersebut. Keuntungan atau laba justru diharapkan dari kepuasan

¹⁰ Indriyono Gitosudarmo, *Manajemen Pemasaran*, (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2000), hlm. 2.

konsumen yang nantinya membeli atau memakai dengan jumlah yang banyak dan mungkin dengan harga yang menguntungkan.¹¹

Produk tabungan dari Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan yang berupa Simpanan Pelajar iB ini adalah produk unggulan yang memang ingin dipasarkan lebih dari produk yang lain karena merupakan produk paling baru yang ada pada Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan. Sasaran pemasarannya mencakup semua pelajar, dari tingkat TK, SD, SLTP, dan SLTA. Sasaran yang menjadi target dari produk ini dikhususkan untuk tingkat TK, SD, SLTP, dan SLTA dalam lingkup Kementerian Agama dan harus melalui proses kerjasama antara pihak nasabah yang diwakili oleh sekolah dengan pihak Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan. Penulis memilih lokasi penelitian di Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan karena bank tersebut merupakan salah satu Cabang utama yang dimiliki oleh Bank Kalsel Syariah selain Bank Kalsel Selain Bank Kalsel Syarah Cabng Banjarmasin.

Namun Penulis belum mengetahui bagaimana cara Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan memasarkan produk ini dan apa saja kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk tersebut. Dari sinilah Penulis merasa tertarik untuk meneliti bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan oleh Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan tentang produk tersebut.

Berdasarkan persoalan di atas maka penulis tertarik untuk meneliti hal tersebut dalam bentuk skripsi yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk Simpanan Pelajar iB di Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan.”

¹¹ M. Taufik Amir, *Dinamika Pemasaran Jelajahi dan Rasakan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2006), hlm. 21.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka masalah pokok yang akan dibahas dalam skripsi ini adalah:

1. Bagaimana strategi pemasaran produk dana Simpanan iB pelajar di Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan?
2. Faktor apa saja yang menjadi kendala dalam pemasaran produk dana Simpanan iB pelajar di Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui:

1. Untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran produk dana Simpanan iB pelajar Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan.
2. Untuk mengetahui faktor yang menjadi kendala dalam pemasaran produk dana Simpanan iB pelajar di Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan.

D. Definisi Operasional

Untuk memperjelas pengertian judul di atas, maka penulis memberikan definisi operasional sebagai berikut:

1. Strategi merupakan rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.¹² Strategi dalam penelitian ini dapat diartikan sebagai metode atau rangkaian cara yang kemudian

¹² Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, vol. 3, cet. III (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), hlm. 1092.

dilakukan oleh Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan untuk mendapatkan suatu tujuan yang diinginkan.

2. Pemasaran adalah proses sosial yang dengan proses itu 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.¹³ Pemasaran merupakan suatu usaha untuk memasarkan dan memberikan informasi produk maupun jasa, dalam hal ini dapat diartikan sebagai usaha Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan untuk memasarkan dan memberikan informasi produk maupun jasa yang dimilikinya.
3. Bank syariah adalah bank yang cara operasinya berdasar kepada ketentuan-ketentuan Islam (Al-Qur'an dan Hadits).¹⁴ Dalam hal ini, Bank Syariah yang dimaksud oleh peneliti ialah Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan.

E. Signifikansi Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan berguna:

1. Sebagai bahan sumbangan pemikiran dalam mengisi khazanah pengetahuan dalam bentuk karya tulis ilmiah khususnya dalam disiplin ilmu tentang perbankan syariah.

¹³ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, vol. 1 (Jakarta: PT IndeksKelompok Gramedia, 2005), Cet. 11, hlm. 10.

¹⁴ Malayu S.P. Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2002), Cet. 2, hlm. 143.

2. Sebagai bahan masukan dan informasi bagi pihak yang ingin meneliti lebih mendalam dari masalah yang sama tetapi dari aspek yang berbeda.
3. Sebagai upaya untuk memberikan informasi bagi masyarakat tentang produk Simpanan Pelajar iB di Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan.
4. Penambah khazanah ilmu pengetahuan bagi Jurusan Perbankan Syariah, perpustakaan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, serta perpustakaan IAIN Antasari Banjarmasin.

F. Kajian Pustaka

Berdasarkan telaah terhadap beberapa penelitian terdahulu yang penulis lakukan berkaitan dengan strategi pemasaran Produk Dana Simpanan iB Pelajar Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan, penulis belum menemukan penelitian yang sama dengan judul penelitian penulis. Namun ada beberapa yang hampir sama dalam hal pembahasannya. Diantaranya yaitu: **(tambahi tahun)**

1. Robby Barokah (206046103873) Jurusan Muamalat (Ekonomi Islam) Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah dalam skripsinya yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk Simpanan Pendidikan BMT Al-Fath IKMI Pamulang” tahun 2010, membahas tentang cara memasarkan, strategi pemasaran, dan cara bagi hasil dari produk Simpanan Pendidikan BMT Al-Fath IKMI Pamulang.

Dalam penelitian tersebut dibahas tentang strategi pemasaran Produk Simpanan Pendidikan BMT Al-Fath IKMI Pamulang. Persamaannya ialah tentang strategi pemasaran produk simpanan, namun perbedaan penelitian ini dengan skripsi yang penulis teliti terdapat dari segi jenis produk simpanan dan dari segi lokasi. Peneliti meneliti tentang Produk Dana Simpanan Pelajar iB dan lokasi yang menjadi tempat penelitian yaitu di Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan.

2. Umi Rodiyah (05610010) Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang dalam skripsinya yang berjudul “Penerapan Strategi Pemasaran Produk Dana Simpanan pada BTN Kantor Cabang Syariah Malang” tahun 2009, membahas tentang tujuh komponen strategi pemasaran yaitu (*product, price, place, promotion, process, personil, dan physical facility*) yang sesuai dengan pemasaran Produk Dana Simpanan BTN Kantor Cabang Syariah Malang.

Persamaannya ialah tentang strategi pemasaran produk simpanan, namun perbedaan penelitian ini dengan skripsi yang penulis teliti terdapat dari segi jenis produk simpanan dan dari segi lokasi. Peneliti meneliti tentang Produk Dana Simpanan Pelajar iB dan lokasi yang menjadi tempat penelitian yaitu di Bank Kalsel Syariah Cabang Kandangan.

3. Fera Agustina (04240017) Jurusan Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga dalam skripsinya

yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk *Mudārabah* di BMT Bina Ihsanul Fikri Yogyakarta” tahun 2008, membahas tentang cara memasarkan dan strategi pemasaran mengenai produk *Mudārabah* menggunakan cara kerjasama untuk mengembangkan usaha dan membantu perekonomian masyarakat bawah di BMT Bina Ihsanul Fikri Yogyakarta.

Persamaannya ialah tentang strategi pemasaran produk simpanan, namun perbedaan penelitian ini dengan skripsi yang penulis teliti terdapat dari segi jenis produk simpanan dan dari segi lokasi. Peneliti meneliti tentang Produk Dana Simpanan Pelajar iB dan lokasi yang menjadi tempat penelitian yaitu di Bank Kalsel Syariah Cabang Kandungan.

4. Yeni Sartika (1101160253) Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam dalam skripsinya yang berjudul “Strategi Pemasaran Tabunganku iB pada Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin” tahun 2015, membahas tentang cara memasarkan dan strategi pemasaran mengenai produk yang cukup diminati, yaitu TabunganKu iB beserta kendala yang dihadapi oleh Bank tersebut dalam memasarkan produknya.

Persamaannya ialah tentang strategi pemasaran produk simpanan dan lembaga yang diteliti tapi hanya berbeda cabang, namun perbedaan penelitian ini dengan skripsi yang penulis teliti terdapat dari segi jenis produk simpanan dan dari segi lokasi. Peneliti meneliti tentang

Produk Dana Simpanan Pelajar iB dan lokasi yang menjadi tempat penelitian yaitu di Bank Kaseh Syariah Cabang Kandangan.

G. Sistematika Penulisan

Untuk lebih memahami pembahasan ini maka penulis menggunakan sistematika penulisan yang terdiri dari lima bab, yakni sebagai berikut:

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

Bab II Landasan Teori, Pada bab ini disajikan mengenai teori yang menerangkan, menguraikan, dan memformulasikan berbagai elemen teori yang utuh, logis, kritis, dan sistematis. Dalam penelitian ini, teori yang dibahas meliputi strategi pemasaran secara umum dan tabungan syariah.

Bab III merupakan metode penelitian untuk menghubungkan antara teoritis dengan penelitian lapangan, maka dibuatlah metode penelitian yang berisi jenis dan pendekatan penelitian, lokasi penelitian, data dan sumber data, teknik pengolahan data, dan analisis data.

Bab IV Laporan Hasil Penelitian yang terdiri dari gambaran umum lokasi penelitian, deskripsi data, penyajian data dan analisis data.

Bab V Penutup berisi simpulan dan saran.