

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Uang telah lama digunakan dalam kehidupan sehari-hari dan merupakan kebutuhan utama dalam mengerjakan perekonomian. Bermula dalam sistem perdagangan dunia, orang melakukannya melalui dari sistem barter, sistem ini merupakan sistem pertukaran antara barang dengan barang atau barang dengan jasa atau sebaliknya, sistem menimbulkan beberapa kendala, untuk mengatasi kendala tersebut maka muncullah sistem pertukaran menggunakan alat tukar yang lebih efisien dan efektif, alat tukar tersebut kemudian dikenal dengan uang.

Berkaitan dengan uang, maka tidak akan terlepas dari lembaga keuangan khususnya bank, yang merupakan tempat pendistribusian uang dan merupakan pusat sirkulasi uang. Pada dasarnya bank merupakan perantara pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana untuk memenuhi kebutuhan dan tuntutan perekonomian.

Terdapat perbedaan pendapat diantara para pakar mengenai definisi bank, namun pada dasarnya mereka sepakat mengatakan bahwa bank sebagai badan usaha yang kegiatan utamanya menerima simpanan dari masyarakat, berupa simpanan giro, tabungan dan deposito kemudian menyalurkannya kepada masyarakat yang membutuhkan melalui peminjaman (kredit) kepada masyarakat yang membutuhkannya.

Bank adalah suatu badan yang bertujuan untuk memuaskan kebutuhan kredit, baik dengan alat-alat pembayaran sendiri, dengan uang yang diperolehnya

dari orang lain, maupun dengan jalan mengedarkan alat-alat penukar uang berupa uang giral”. (Rivai, Basir, Sudarto & Veithzal, 2012, hlm. 1)

Bank dalam perekonomian memiliki tempat yang teramat penting sebagai lembaga yang dapat mempengaruhi kegiatan perekonomian. Disamping itu bank merupakan aktor dalam pelaksanaan kebijaksanaan moneter pemerintah. (Rivai, Basir, Sudarto & Veithzal, 2012. hlm. 50).

Sementara menurut UU RI Nomor 10 Tahun 1998 tanggal 10 November 1998 tentang perbankan, bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat.

Dalam Islam, lembaga yang mempengaruhi kegiatan perekonomian disebut dengan bank syariah. Seperti halnya dalam mendefinisikan bank konvensional, banyak pula pakar yang mendefinisikan mengenai bank syariah.

Bank syariah adalah bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam. Tata cara beroperasinya mengacu kepada ketentuan-ketentuan Alqur'an dan Hadis. (Wibowo, 2005, hlm 33) tata cara yang dimaksud diatas, seperti pengaplikasian akad-akad syariah dalam setiap produknya.

Bank syariah adalah lembaga yang berfungsi sebagai intermediasi yaitu mengarahkan dana dari masyarakat dan menyalurkannya kepada masyarakat yang membutuhkan melalui pembiayaan tanpa berdasarkan bunga, melainkan berdasarkan prinsip syariah. (Sjahdeini, 2007, hlm.1).

Jadi, menurut penulis bank syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan bunga. Bank Islam yang produk-produknya dikembangkan

berlandaskan Alqur'an dan Hadits, serta jasa-jasa perbankan yang pengoperasiannya berdasarkan prinsip syariat Islam.

“Bank syariah memiliki tugas yang sama dengan bank umum, sesuai dengan fungsi perbankan Indonesia yaitu sebagai penghimpun dan menyalurkan dana dari masyarakat atau bisa dikatakan fungsi utama sektor perbankan adalah sebagaimana sebuah bank dapat menghimpun dan menyalurkan dana tersebut kepada masyarakat”(Hasibuan, 2008, hlm. 3).

Bank syariah sebagai salah satu lembaga keuangan di Indonesia telah menghadirkan warna baru dalam kehidupan sosial ekonomi masyarakat Indonesia. Kehadirannya seakan menjadi solusi terhadap berbagai keterpurukan ekonomi yang dihadapi oleh negeri ini. Asas keadilan, keterbukaan dan kemitraan yang menjadi prinsip bank syariah adalah nilai tersendiri yang mencoba ditawarkan oleh bank syariah (Kasmir, 2012, hlm. 125).

Senada dengan pendapat Kasmir di atas, sekarang Bank Syariah telah hadir diberbagai wilayah Indonesia, salah satunya yakni di wilayah Banjarmasin, seperti BRI Syariah KC Banjarmasin. Sebagai salah satu bank Islam yang bergerak dibidang perbankan syariah, bank ini mempunyai produk tabungan yang beragam salah satunya berupa tabungan Faedah, yaitu tabungan dengan fasilitas serba mudah.

Tabungan Faedah merupakan simpanan yang paling populer dikalangan masyarakat umum. Sejak anak-anak kita sudah dianjurkan untuk hidup hemat dengan cara menabung, pada awalnya masyarakat menabung dengan cara yang sederhana yaitu menyimpan uang dibawah bantal atau kasur, didalam lemari, peti, celengan dan disimpan dirumah yang mungkin bisa saja tidak aman karena risiko menyimpan uang dirumah begitu besar seperti risiko kehilangan, kerusakan atau

bahkan kerugian lainnya, maka dari itu kita bisa mengantisipasi dengan cara menabung di bank.

Tabungan Faedah merupakan produk BRI Syariah KC Banjarmasin yang mempunyai ciri khas tersendiri dari produk tabungan bank yang lain. Sebagai produk yang berbeda tentu dalam tahap memperkenalkannya pada masyarakat dibutuhkan sebuah strategi tertentu agar bisa mempromosikan dan mampu menarik minat masyarakat terhadap tabungan Faedah tersebut.

“Istilah strategi berasal dari kata *“Strategeia”* yang artinya seni ilmu. Strategi juga bisa diartikan sebagai suatu rencana untuk pembagian dan penggunaan kekuatan militer dan material pada daerah-daerah tertentu untuk mencapai tujuan tertentu.” (Cahyono, 1996, hlm. 3)

Dalam melakukan strategi tentunya ada beberapa promosi yang dilakukan oleh pihak perusahaan untuk menjelaskan jika memang produk itu baru dan menginformasikan bahwa produk yang baru tidak kalah bagusya dengan produk yang lama.

“Promotion is a move to an important job or rank in a company organization, an activity intended to help sell a product, the activity of persuachving people to support idea, the activity of helping something develop and succed”. (Nailatie, 2008, hlm. 186)

Dalam dunia perbankan untuk mempromosikan sebuah produk penting mempunyai strategi yang merupakan tindakan bersifat senantiasa meningkat dan terus-menerus serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh pelanggan dimasa depan, dengan demikian strategi hampir selalu dimulai dari apa yang terjadi.

Strategi promosi yang akan dijalankan, suatu perusahaan harus melihat situasi dan kondisi pasar serta menilai kedudukan atau posisi perusahaan dipasar. Khususnya di kota Banjarmasin di BRI Syariah KC Banjarmasin banyak menawarkan berbagai jenis produk tabungan yang berkarakter syariah, salah satunya adalah produk tabungan Faedah.

Berdasarkan observasi awal ada berbagai strategi promosi yang dijalankan oleh pihak BRI Syariah KC Banjarmasin dalam rangka mempromosikan produk Faedah, adapun beberapa upaya yang dilakukan untuk menarik minat nasabah dalam menabung yaitu (1) sosialisasi, menjadi awal dari memperkenalkannya suatu produk, namun dilihat lagi dengan situasi instansi/tempat untuk dilakukannya bisa atau tidaknya, kapan kira-kira instansi mengizinkan pihak BRI Syariah mensosialisasikan produk-produk, karena mereka juga perlu menyiapkan orang-orang yang bisa menghadiri acara promosi tersebut dan kesiapan mereka mendengarkan sosialisasi tersebut, yang mensosialisasikan pun bukan hanya *Funding Relation Officer* (FRO), *Account Officer* (AO) melainkan karyawan atau karyawan marketing lainnya pun ikut serta, (2) periklanan (3) promosi dengan cara serbu pasar yang dilakukan oleh *Funding Relation Officer* (FRO) dan *Account Officer* (AO) secara terjadwal 1 (satu) kali dalam seminggu (4) berkunjung ke sekolah seperti SD, SMP, SMA (5) kampus (6) bekerjasama dengan beberapa perusahaan. (Handayani, wawancara, 05 September 2018).

Pendirian kantor cabang tersebut berdasarkan surat keputusan direksi BRI No Keputusan : 75-DIR/PPP/12/2001 tanggal 27 Desember 2001, begitu pula dengan munculnya tabungan Faedah sejak BRI Syariah didirikan, dengan adanya produk tabungan Faedah BRI Syariah diharapkan dapat memudahkan masyarakat

menengah kebawah dalam membuka tabungan karena hanya dengan setoran awal Rp. 100.000-, masyarakat akan mendapatkan fasilitas yang beragam.

Berdasarkan observasi awal yang telah penulis lakukan jumlah nasabah yang memiliki tabungan Faedah sebanyak 28.613 *Account* (rekening). Tabungan ini bertujuan untuk meningkatkan dana pihak ketiga (DPK) dengan menggunakan akad *Wādiah yā`d dhā`manah*.

Akad *Wadiah yad dhamanah* yang dikemukakan oleh Ascarya dalam bukunya Akad & Produk Bank Syariah adalah tangan penanggung yang berarti bahwa pihak penyimpan bertanggung jawab atas segala kerusakan atau kehilangan yang terjadi pada barang/aset titipan, yang dimana pihak penyimpan sekaligus penjamin keamanan barang atau aset yang dititipkan. Ini juga berarti bahwa pihak menyimpan telah mendapatkan izin dari pihak penitip untuk mempergunakan barang atau aset yang telah dititipkan tersebut untuk aktivitas perekonomian tertentu, dengan catatan bahwa pihak penyimpan akan mengembalikan barang atau aset yang dititipkan secara utuh. (Ascarya, 2007: hlm. 43)

Allah SWT berfirman di dalam Alqur'an pada surah An-Nisa ayat 58:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا

Artinya: Sesungguhnya Allah menyuruh kamu untuk menyampaikan amanat (titipan), kepada yang berhak menerimanya."

Tabungan Faedah dilengkapi fasilitas atau keunggulan yang beragam dengan setoran awal Rp. 100.000,- gratis biaya administrasi bulanan, gratis biaya kartu ATM bulanan, biaya tarik tunai murah diseluruh jaringan ATM BRI, Bersama & Prima, biaya transfer murah atas jaringan ATM BRI, Bersama & Prima, biaya Debit prima murah (syarat dan ketentuan berlaku). Dilengkapi pula dengan

berbagai fasilitas *e-channel* berupa *SMS Banking*, *Mobile Banking*, dan Internet. (Berita BRIS, 2018).

Beranjak dari latar belakang tersebut, maka penulis merasa tertarik untuk meneliti dan mengkaji secara lebih jauh mengenai permasalahan di atas yang akhirnya dituangkan dalam sebuah karya tulis ilmiah berbentuk skripsi yang penulis beri judul “ Strategi Promosi Produk Tabungan Faedah di BRI Syariah KC Banjarmasin”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas maka yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana strategi promosi Tabungan Faedah di BRI Syariah KC Banjarmasin?
2. Bagaimana penerapan analisis SWOT di BRI Syariah KC Banjarmasin dalam mempromosikan Tabungan Faedah?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan di atas, maka yang menjadi tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui strategi promosi produk Tabungan Faedah di BRI Syariah KC Banjarmasin.
2. Untuk mengetahui penerapan analisis SWOT di BRI Syariah KC Banjarmasin dalam mempromosikan Tabungan Faedah.

D. Signifikasi Penulisan

Penelitian yang digunakan ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Aspek Teoritis (keilmuan) adalah: menambah wawasan serta pengetahuan seputar permasalahan yang diteliti, baik itu untuk peneliti maupun pihak lain yang ingin mengetahui lebih jauh lagi mengenai produk tabungan Faedah di BRI Syariah KC Banjarmasin.
2. Aspek Praktis (guna laksana) adalah: Bahan informasi yang bermanfaat bagi pihak-pihak yang akan melakukan penelitian lebih lanjut pada permasalahan yang sama dari sudut pandang yang berbeda ataupun pada produk yang berbeda dari BRI Syariah KC Banjarmasin.
3. Sebagai bahan penambahan khazanah perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam khususnya perpustakaan Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin, serta memberikan pengetahuan bagi para mahasiswa(i) dan bandingan untuk penelitian yang lebih mendalam lagi dimasa yang akan datang.

E. Definisi Operasional

Untuk memberikan kejelasan dan menghindari kesalahpahaman dalam menginterpretasikan judul serta permasalahan yang penulis teliti, dan sebagai pegangan agar lebih terfokusnya kajian lebih lanjut, maka penulis merasa perlu memberikan penjelasan dalam definisi operasional sebagai berikut:

1. Strategi adalah: berasal dari kata *Strategeia*, yang artinya seni ilmu. Strategi juga bisa diartikan sebagai suatu rencana untuk pembagian dan

penggunaan kekuatan militer dan material pada daerah-daerah tertentu untuk mencapai tujuan tertentu.” (Cahyono, 1996: hlm. 3) Strategi yang dimaksud disini adalah: alat dasar yang direncanakan oleh Staf FRO (*Funding Relation Officer*) dan Staf Marketing untuk mencapai tujuan perusahaan dengan mengembangkan keunggulan produk tabungan Faedah.

2. Promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran. Promosi adalah: semua kegiatan yang ditunjukan untuk memperkenalkan, membujuk dan mengingatkan mengenal produk perusahaan.” (Pradja, 2013, hlm. 249). Promosi yang dimaksud disini adalah: beberapa kegiatan yang dilakukan oleh Staf FRO (*Funding Relation Officer*) dan staf *marketing* untuk memperkenalkan produk tabungan Faedah dan mempengaruhi agar calon nasabah senang kemudian bisa membuka tabungan Faedah di BRI Syariah KC Banjarmasin.
3. Tabungan Faedah (tabungan dengan fasilitas serba mudah) adalah Produk simpanan dari BRI Syariah untuk nasabah perorangan yang menginginkan kemudahan transaksi keuangan sehari-hari, tabungan Faedah yang dimaksud adalah salah satu produk penghimpunan dana dari BRI Syariah KC Banjarmasin.

F. Kajian Pustaka

Untuk menghindari kesalah pahaman dan memperjelas permasalahan yang peneliti angkat, maka diperlukan kajian pustaka untuk membedakan penelitian ini

dengan penelitian yang telah ada. Berikut ini penelitian sejenis yang telah diteliti, yaitu:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Ariyani (2010) NIM 1406111628. Mahasiswa UIN Antasari Banjarmasin Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam jurusan Perbankan Syariah, pada tahun 2017 dengan judul Skripsi “Pengelolaan dan Mekanisme Tabungan Faedah Di BRI Syariah KC. Banjarmasin”. Perbedaan penelitian ini terletak pada judul yaitu membahas tentang Pengelolaan dan Mekanisme Tabungan Faedah sedangkan yang penulis buat tentang Strategi Promosi Tabungan Faedah, persamaannya yaitu: sama-sama membahas tentang Tabungan Faedah, meneliti bank yang sama yaitu BRI Syariah KC Banjarmasin (Ariyani, 2010).
2. Penelitian yang dilakukan oleh Maisarah (2017) NIM 1301160277 Mahasiswa UIN Antasari Banjarmasin Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah pada tahun 2017 dengan judul Skripsi “Pengaruh Strategi Promosi Produk Tabungan Simpel IB Hasanah PT. BNI KCS Banjarmasin Terhadap Keputusan Menabung Pelajar SMAN 7 Banjarmasin”. Perbedaan penelitian ini terletak pada judul yaitu membahas Pengaruh Strategi Promosi Produk Tabungan Simpel IB Hasanah PT. BNI KCS Banjarmasin Terhadap keputusan Menabung Pelajar SMAN 7 Banjarmasin dan pada tempat penelitian, sedangkan yang penulis buat adalah: Strategi Promosi Tabungan Faedah, persamaannya yaitu sama-sama membahas tentang Strategi promosi saja (Maisarah, 2017).

3. Penelitian yang dilakukan oleh Uswatun Hasanah (2016) NIM 1301160346 Mahasiswa UIN Antasari Banjarmasin Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah pada tahun 2016 dengan judul Skripsi “Strategi Promosi Pembiayaan Sebagai Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah Pada PT. BRI Syariah KCP Pasar Baru di Kota Banjarmasin”, perbedaan penelitian ini terletak pada judul yaitu Strategi Promosi Pembiayaan Sebagai Upaya Peningkatan Jumlah Sasaran Pada PT. BRI Syariah KCP Pasar Baru di Kota Banjarmasin dan tempat penelitian sedangkan yang penulis buat adalah Strategi Promosi Tabungan Faedah di BRI Syariah KC Banjarmasin. Sedangkan persamaannya yaitu sama-sama membahas tentang strategi Promosi pada BRI Syariah (Hasanah, 2016).

Melihat pada beberapa penelitian terdahulu, judul yang peneliti kemukakan belum pernah diteliti sebelumnya. Dalam penelitian yang dilakukan penulis terfokus pada strategi promosi tabungan Faedah di BRI syariah KC Banjarmasin.

G. Sistematika Penelitian

Untuk memudahkan penelitian dan penulisan skripsi maka penulis akan memberikan sistematika penulisan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan, pada bab ini menjelaskan latar belakang masalah mengetengahkan alasan yang mendorong penulis tertarik mengadakan penelitian dan gambaran dari permasalahan yang di teliti. Dari latar belakang, kemudian dibuat perumusan masalah. Dikemukakan pula tujuan penelitian yang merupakan hasil dari yang di inginkan. Signifikasi penelitian merupakan manfaat dari hasil

penelitian yang dilakukan. Definisi operasional dirumuskan untuk membatasi istilah-istilah dalam judul penelitian yang bermakna umum atau luas. Kemudian sebagai rujukan dalam penelitian maka diambillah kajian pustaka ditampilkan sebagai informasi adanya tulisan atau penelitian dari aspek lain, agar mempermudah peneliti dan menjaga kebenaran orisinalitas penulis. Kemudian diakhiri dengan sistematika penulisan merupakan tata cara penulisan skripsi serta terstruktur secara keseluruhan.

Bab II strategi promosi tabungan Faedah di BRI Syariah KC Banjarmasin, pada bab ini yang dapat menjelaskan, menguraikan teori-teori dan menginformasikan berbagai elemen teori sehingga membentuk suatu format pemikiran teoritik yang utuh, logis, kritis, dan sistematis yang dapat menjadi acuan untuk menganalisa data yang diperoleh.

Bab III Metode Penelitian, pada bab lebih fokus pada pembahasan teknis metode penelitian yaitu berisi tentang jenis, pendekatan dan lokasi penelitian, subjek dan objek penelitian, data dan sumber data juga dipaparkan dalam pembahasan bagian ini. Kemudian data yang telah didapatkan akan dituangkan dalam teknik pengumpulan, tahap penelitian dan analisis data serta tahapan penelitian dari awal sampai akhir maka dibuat tahapan penelitian yang sistematis.

Bab IV Laporan hasil penelitian, pada bab ini berisi gambaran umum lokasi penelitian. Penyajian serta analisis data terhadap penelitian berdasarkan teori yang telah disusun serta jawaban atas rumusan masalah.

Bab V Penutup, pada bab ini berisi tentang uraian kesimpulan berdasarkan hasil analisis data dan penelitian. Pada bab ini penulis juga akan memberikan beberapa saran-saran.