

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dunia ekonomi dalam Islam adalah dunia bisnis atau investasi. Hal ini bisa dicermati mulai dari tanda-tanda *eksplisit* untuk melakukan investasi (ajakan bisnis dalam *Alquran* dan *Sunnah*) hingga tanda-tanda *implisit* untuk menciptakan sistem yang mendukung iklim investasi (adanya sistem *zakat* sebagai alat disinsentif atas penumpukan harta, larangan *ribā* untuk mendorong optimalisasi investasi, serta larangan *maysir* atau judi dan spekulasi untuk mendorong produktivitas atas setiap investasi).¹

Bentuk utama produk bank syariah terutama menggunakan pola bagi hasil, sesuai dengan karakteristiknya. Selain pola bagi hasil, bank syariah juga mempunyai produk-produk pendanaan dan pembiayaan dengan pola non bagi hasil. Dalam produk pendanaan, bank syariah dapat juga menggunakan prinsip *wadī'ah*, *qard*, maupun *ijārah*. Dalam produk pembiayaan, bank syariah dapat juga menggunakan pola jual beli (dengan prinsip *murābahah*, *salam*, dan *istishnā'*) dan pola sewa (dengan prinsip *ijārah* dan *ijārah wa iqtinā'*).²

Pembahasan mengenai produk-produk bank syariah tidak terlepas dari jenis akad yang digunakan. Jenis akad yang digunakan oleh suatu produk biasanya melekat pada nama produk tersebut. Sebagai contoh, tabungan *wadī'ah* bearti

¹Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007), h.

1

²*Ibid.*, h. 2

produk tabungan yang menggunakan akad *wadī'ah*. hal ini berarti segala ketentuan mengenai akad *wadī'ah* berlaku untuk produk tabungan ini.³

Kemudian untuk meningkatkan peran dan pelayanan jasa perbankan syariah kepada usaha menengah, kecil, dan makro secara optimal, diperlukan pemberdayaan bank syariah yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah.⁴ Istilah syariah mempunyai akar yang kuat di dalam Alquran (QS.Al-Jātsiyah [45]:18)

يَعْلَمُونَ لَا الَّذِينَ أَهْوَاءَ تَتَّبِعُ وَلَا فَاتَّبِعَهَا إِلَّا مَرَمِّنَ شَرِيعَةٍ عَلَيَّ جَعَلْنَاكَ ثُمَّ

Artinya: “Kemudian Kami jadikan kamu berada di atas suatu syariat (peraturan) dari urusan (agama itu), maka ikutilah syariat itu dan janganlah kamu ikuti hawa nafsu orang-orang yang tidak mengetahui”.

Pada ayat diatas dapat dijelaskan bahwa, setiap usaha, kegiatan, maupun segala urusan yang dilakukan harus sesuai dengan syariat Islam yang sudah menjadi suatu pedoman bagi umat Islam itu sendiri.

Bank syariah yang terdiri dari Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS) serta Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS), pada dasarnya melakukan kegiatan usaha yang sama dengan bank konvensional, yaitu melakukan penghimpunan dan penyaluran dana masyarakat di samping penyediaan jasa keuangan lainnya. Perbedaannya adalah seluruh kegiatan usaha bank syariah, UUS dan BPRS didasarkan pada prinsip syariah. Implikasinya,

³*Ibid.*, h. 3.

⁴ Burhanuddin Susanto, *Hukum Perbankan Syariah di Indonesia* (Yogyakarta: UII Press, 2008), h. 182.

disamping harus selalu sesuai dengan prinsip hukum Islam juga adalah karena dalam prinsip syariah memiliki berbagai variasi akad yang akan menimbulkan variasi produk yang lebih banyak dibandingkan produk konvensional.⁵

Adapun pada produk penghimpunan dana dalam perbankan syariah yaitu sebagai simpanan yaitu dana yang dipercayakan oleh masyarakat kepada bank berdasarkan perjanjian penyimpanan dana dalam bentuk giro, deposito, sertifikat deposito, dan tabungan. Jika dalam produk penyaluran dana melakukan kegiatan penghimpunan dana secara langsung kepada masyarakat dalam bentuk simpanan juga akan menyalurkan dana tersebut dalam bentuk pembiayaan (*financing*).

Kini bank syariah tumbuh dan berkembang pesat, apalagi dengan hadirnya sejumlah BUS, UUS, serta lembaga keuangan mikro Islam lainnya semakin memantapkan posisi lembaga keuangan syariah di Indonesia. Sedangkan bank syariah dituntut lebih gencar dan berani membuka diri guna terus meningkatkan sosialisasi dengan masyarakat luas terutama dalam menumbuhkan kesadaran akan pentingnya penerapan syariah dalam kehidupan tanpa terkecuali dalam aspek ekonomi. Oleh karena itu meningkatkan pengetahuan masyarakat tentang bank syariah menjadi isu strategis dalam pengembangan bank syariah. Pada masa yang akan datang, dalam hal ini instansi pemerintah ataupun swasta juga diharapkan bisa membantu dalam pengembangan bank syariah. Dalam penarikan nasabah, salah satu faktor yang paling dominan adalah pemasaran, dimana pemasaran

⁵*Ibid.*, h. 72

sangatlah mempengaruhi keputusan konsumen untuk menjadi nasabah bank syariah.⁶

Berbicara mengenai pemasaran, konsep paling dasar yang melandasi pemasaran adalah kebutuhan manusia. Manusia mempunyai banyak kebutuhan kompleks. Kebutuhan secara umum terbagi atas kebutuhan primer, sekunder dan tersier. Semua ini termasuk kebutuhan fisik dasar akan makanan, pakaian, keamanan; kebutuhan sosial akan rasa memiliki dan kasih sayang; dan kebutuhan individual akan pengetahuan dan mengekspresikan diri. Semua kebutuhan ini tidak diciptakan oleh pemasar, semuanya merupakan bagian mendasar manusia. Sifat dari kebutuhan adalah *sunnatullah*, artinya sudah *built-in* dalam setiap dari manusia.⁷

Pemasaran berarti mengolah pasar untuk menghasilkan pertukaran dengan tujuan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia. Dalam situasi biasa pemasaran mencakup melayani pasar pengguna bersama pesaing. Model komunikasi pemasaran secara garis besar ada dua jenis yaitu *above the line*-yaitu strategi komunikasi pemasaran menggunakan iklan baik iklan di media massa maupun media elektronik, media cetak atau media lainnya seperti papan reklame. Sementara model komunikasi kedua yaitu *below the line*, yaitu strategi komunikasi pemasaran menggunakan *event* atau kegiatan yang berkaitan dengan masyarakat, sehingga lebih menyentuh ke masyarakat.⁸

⁶*Ibid.*, h. 16

⁷ Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 7

⁸*Ibid.*, h. 10

Dalam hal ini, biasanya setiap bank atau pegawai bank lebih jelasnya, yang bertugas atau ditugaskan di lapangan dalam merekrut seseorang untuk menjadi nasabah adalah dengan cara bersosialisasi dan pendekatan dengan para mahasiswa, pelajar, guru, ibu rumah tangga, pegawai, dan lain sebagainya untuk meningkatkan kualitas bank. Tapi, bagaimana jika ada perbankan syariah dalam meningkatkan kualitas bank, yaitu dengan cara merekrut para ulama untuk menjadi nasabah bank syariah terutama yang sudah diterapkan oleh Bank Kalsel Syariah Banjarmasin. Hal ini di karenakan ulama mempunyai jamaah yang berpotensi menambah jumlah nasabah di Bank.

Berdasarkan realita yang sudah ada penulis merasa tertarik untuk mengetahui apa dan bagaimana strategi Bank Kalsel Syariah Cabang Banjarmasin dalam merekrut paraulama sebagai nasabah. Apakah merekrut ulama dapat dipastikan efektif. Untuk itu diperlukan penelitian yang mendalam untuk mendokumentasikan persoalan diatas dan akan dituangkan dalam karya ilmiah yang berjudul **STRATEGI BANK DALAM MEREKRUT PARA ULAMA SEBAGAI NASABAH (Studi Kasus pada Kantor Cabang Bank Kalsel Syariah Banjarmasin).**

B. Rumusan Masalah

Setiap penelitian tentunya harus dirumuskan masalahnya, sehingga dalam pembahasannya tidak menyimpang dan dapat fokus serta akurat, sehingga apa yang menjadi harapan dari penelitian ini dapat dicapai sesuai dengan yang diinginkan. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana strategi Bank Kalsel Syariah dalam merekrut para ulama sebagai nasabah?
2. Apa yang menjadi kendala Bank Kalsel Syariah dalam merekrut para ulama sebagai nasabah?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah di atas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana strategi Bank Kalsel Syariah dalam merekrut para ulama sebagai nasabah.
2. Untuk mengetahui apa kendala Bank Kalsel Syariah dalam merekrut para ulama sebagai nasabah.

D. Signifikansi Penelitian

Hasil penelitian ini, diharapkan dapat berguna untuk:

1. Menambah pengetahuan dan wawasan penulis pada khususnya dan pembaca pada umumnya yang ingin mengetahui permasalahan ini secara lebih dalam lagi.
2. Bahan informasi dan evaluasi bagi siapa saja yang ingin melakukan penelitian selanjutnya dari sudut pandang yang berbeda.
3. Sumbangan pemikiran dalam rangka memperkaya khazanah pengembangan dan penalaran pengetahuan bagi perpustakaan Fakultas Syariah khususnya dan IAIN Antasari pada umumnya.

E. Definisi Operasional

Untuk menghindari kesalahpahaman dalam memahami judul dan permasalahan yang akan penulis teliti, maka penulis merasa perlu memberikan batasan istilah dalam penulisan ini, yaitu sebagai berikut:

1. Strategi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah ilmu siasat perang atau akal (tipu muslihat) untuk mencapai suatu maksud. Namun dalam perkembangannya kata ini sering dipakai pengertian yang lebih luas sebagai rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.⁹ Strategi yang penulis maksud disini adalah cara pegawai Bank Kalsel Syariah dalam merekrut para ulama untuk menjadi nasabah.
2. Bank adalah lembaga keuangan yang melayani kebutuhan masyarakat, baik itu menyimpan uang, meminjam uang dan jasa pelayanan lalu lintas pembayaran baik dalam negeri maupun luar negeri. Dalam hal ini yang menjadi subjek penelitian adalah Bank Kalsel Syariah yang bertempat di Jln Lambung Mangkurat No 7 Banjarmasin 70111.
3. Nasabah adalah orang atau badan yang mempunyai rekening koran atau deposito serta tabungan serupa lainnya pada sebuah

⁹ W.J.S. Poerwadarminta, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1993), Cet ke-6, h. 964

bank.¹⁰ Nasabah yang dimaksud adalah para ulama yang sudah membuka rekening di Bank Kalsel Syariah.

4. Merekrut adalah dari arti kata “rekrut” yang berarti mengumpulkan, memasukkan.¹¹ Maksudnya adalah dalam perbankan, setiap bank mencari seseorang dengan berbagai cara untuk mendapatkan nasabah dan mengembangkan suatu produk dan jasa. Dalam hal ini yang dimaksud adalah bagaimana cara dari pegawai bank yang bertugas di Divisi Marketing Bank Kalsel Syariah.
5. Ulama adalah seorang tokoh agama dalam masyarakat yang ahli dalam agama Islam dan sudah menunaikan ibadah haji di mekkah. Sedangkan kata ulama memang berasal dari bahasa arab yang bearti orang yang mengetahui atau pandai. Kata ulama ini berasal dari kata *‘ālim* yang kemudian istilah ini berkembang sehingga lebih banyak digunakan untuk menyebut mereka yaitu para ahli ilmu agama.¹² Ulama yang dimaksud penulis adalah para ulama yang sudah menjadi nasabah terutama di Banjarmasin.

¹⁰ Komaruddin, *Bank dan Nasabah*, <https://miravezl.wordpress.com/tag/pengertian-nasabah/html>. diakses pada tanggal 21 Januari pukul 16.00 wita

¹¹ <http://m.persamaankata.com/31835/merekrut>. Diakses pada tanggal 21 Januari pukul 17.00 wita

¹² Admin, *pengertian ulama dai ustadz habib tuan alim*, <http://id.shvoong.com/social-sciences/sociology/2258604-tuan-guru-ulama-ahli-agama/html>. diakses pada tanggal 21 Januari pukul 16.00 wita.

F. Kajian Pustaka

Berdasarkan penelitian terhadap beberapa penelitian terdahulu yang penulis lakukan berkaitan dengan strategi dalam perbankan, penulis menemukan beberapa tulisan yang membahas tentang strategi dalam perbankan dan di bidang bisnis:

1. Nani Soraya (0401156323), Strategi Pemasaran Industri *Fast Food* “Tela-Tela77” Dalam Menjaga Persaingan Pasar Usaha Sejenis di Kota Banjarmasin (Tinjauan Aspek Manajemen Pemasaran Syariah), Jurusan Ekonomi Islam, IAIN Antasari 2010. Skripsi disusun berdasarkan suatu penelitian lapangan yaitu dengan pendekatan *deskriptif kualitatif*. Hasil yang diperoleh dalam penelitian ini adalah strategi-strategi pemasaran yang digunakan industri *Fast Food* “tela-tela 77” dalam menjaga persaingan pasar usaha sejenis di kota Banjarmasin ialah dengan memperbanyak mitra bisnis, promosi melalui media cetak dan elektronik, kerjasama dalam bentuk kegiatan-kegiatan dengan *even organizer*, pada waktu-waktu tertentu menggunakan *dilevery service* minimum order, menyajikan aneka rasa yang lezat dengan bumbu-bumbu yang didatangkan langsung dari Jogjakarta, serta pelayanan yang ramah dan menjaga akan kebersihan.
2. Andreanor (0801158944), Strategi Pemasaran Usaha Kain Sasirangan Di Kota Banjarmasin, Jurusan Ekonomi Islam, IAIN Antasari 2012, jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan yang bersifat deskripsi, dengan

mengambil lokasi di Banjarmasin. Dari hasil yang diperoleh bahwa pada dasarnya usaha merupakan kegiatan ekonomi yang mesti dilaksanakan. Terjadinya efektivitas pembuatan interaksi yang saling memerlukan. Bisnis dalam Islam tidak semata mengejar keuntungan semata, tetapi juga niat membantu muslim lain dan usaha bagian dari ibadah.

3. Laila Dewi (1001160221) Jurusan Perbankan Syariah, IAIN Antasari Banjarmasin 2014 yang berjudul “ Pengaruh Faktor Psikologis Para Guru Pesantren Al Falah Putera Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah”. Judul ini bersifat kuantitatif, dan disini membahas bagaimana cara mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi para ulama Pondok Pesantren untuk menjadi nasabah di perbankan syariah, dengan menggunakan variabel psikologis sebagai variabel independen terhadap keputusan memilih menjadi nasabah di bank syariah itu sendiri.
4. Muhammad Arsyad (0701157955) Jurusan Ekonomi Islam, IAIN Antasari 2012 yang berjudul “Strategi Pengembangan Asuransi *Takaful* Banjarmasin”. Adapun penelitian ini adalah bersifat deskriptif dan di analisis secara kualitatif. Dari hasil penelitian diperoleh mengenai. *Pertama*, sistem operasional yang dijalankan asuransi takaful banjarmasin yaitu dengan prinsip *ta’awun al birr wa al taqwa* diantara nasabahnya dengan *tabadduli* seperti dipergunakan asuransi konvensional. Dan yang *kedua*, strategi yang dikembangkan asuransi takaful Banjarmasin dalam menghadapi persaingannya dengan asuransi konvensional.

5. Elman Nafidzi (0901160145) Jurusan Perbankan Syariah, IAIN Antasari 2014 yang berjudul “Strategi *Branch Manager* (BM) Bank Muamalat Indonesia dalam Pengembangan Pengetahuan Produk Perbankan Syariah Terhadap Karyawan *Funding Officer* (FO)”. Skripsi ini menggunakan teknik analisis deskriptif kualitatif. Penelitian ini bertujuan untuk mengenai strategi yang direncanakan oleh pihak *Branch Manager* Bank Muamalat Indonesia dalam mengembangkan pengetahuan karyawan *Funding Officer*(FO) terhadap produk dan mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pelaksanaan strategi *Branch Manager*(BM) Bank Muamalat Indonesia dalam mengembangkan pengetahuan produk perbankan syariah terhadap karyawan *Funding Officer*(FO).

Dari penjelasan tentang strategi diatas yang menjadi ketertarikan penulis adalah membahas tentang strategi bank dalam merekrut para ulama sebagai nasabah.

Persamaan dari penelitian sebelumnya adalah membahas mengenai pemasaran serta strategi. Namun, terdapat perbedaan dari segi objeknya, dimana dalam penelitian ini penulis memfokuskan kepada bagaimana strategi bank dalam merekrut para ulama sebagai nasabah. Dengan demikian dari segi isi, konsep dan fokus, penelitian ini berbeda dari penelitian-penelitian yang dilakukan oleh peneliti-peneliti sebelumnya di atas.

G. Sistematika penulisan

Dalam penelitian ini penulis mambaginya kedalam V (lima) bab yaitu sebagai berikut:

- a. Bab I pendahuluan terdiri dari latar belakang masalah yang menguraikan alasan memilih judul dan gambaran dari permasalahan yang diteliti. Permasalahan yang tergambarakan dirumuskan dalam rumusan masalah, setelah itu disusun tujuan penelitian yang merupakan substansi dari hasil yang diinginkan. Dalam bab ini juga dirumuskan signifikansi penelitian yang merupakan kegunaan atau manfaat dari hasil penelitian. Definisi operasional digunakan untuk membatasi istilah-istilah dalam penelitian yang bermakna umum dan luas. Kajian pustaka ditampilkan sebagai adanya informasi atau tulisan dari aspek yang lain, sedangkan sistematika penulisan merupakan tata cara penulisan skripsi yang bersifat sistematis dan terstruktur secara keseluruhan.
- b. Bab II menguraikan tentang landasan teori yang menjadi dasar pemikiran dalam mencari pembuktian dan solusi yang tepat untuk permasalahan yang akan di ajukan. Dalam bab ini juga akan dijabarkan tentang kerangka dari permasalahan yang ada yang berisikan tentang teori dan definisi mengenai permasalahannya tersebut.
- c. Bab III merupakan metode penelitian yang berisi jenis, sifat dan lokasi penelitian yang digunakan untuk penulisan skripsi, subjek dan objek penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data dan kemudian setelah data dikumpulkan data diolah dengan teknik pengolahan data dan

analisis data. Kemudian untuk mengetahui alur penelitian dari awal sampai akhir maka dibuat tahapan penelitian yang sistematis.

- d. Bab IV merupakan laporan hasil penelitian yang berisi tentang gambaran umum lokasi penelitian yaitu Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin, hasil wawancara, analisis data dan juga pembahasan hasil penelitian.
- e. Bab V merupakan bab penutup. Di sini akhirnya penulis membuat simpulan dari hasil penelitian serta saran-saran sebagai bahan acuan bagi penelitian selanjutnya.