

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Islam merupakan suatu agama yang mengajarkan prinsip *at ta'awun* yakni saling tolong-menolong dan bekerjasama untuk mengerjakan kebaikan. Islam memiliki aturan tersendiri dalam aktifitas ekonomi terutama hal keuangan. Didalam tidak diperbolehkan *riba*, dan membiasakannya menganggur. Oleh karena bunga secara fiqih dikategorikan sebagai *riba* yang berarti haram, di sejumlah negara Islam yang berpenduduk mayoritas Islam mulai timbul usaha-usaha mendirikan lembaga alternatif non ribawi.¹ Dalam perbankan konvensional terdapat kegiatan-kegiatan yang dilarang syariah Islam, seperti menerima dan membayar bunga (*riba*) membiayai kegiatan produksi dan perdagangan barang-barang yang dilarang syariah, minuman keras misalnya.

Allah berfirman dalam Q.S. An-Nisa/4:9.

وَلْيَخْشَ الَّذِينَ لَوْ تَرْكُوا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعَافًا خَافُوا عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ وَلْيَقُولُوا
قَوْلًا سَدِيدًا

“Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan dibelakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka

¹Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: PT RajaGrafindoPersada, 2008), hlm. 22.

khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. Oleh sebab itu hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar”.²

Bank Syariah didirikan dengan rujukan untuk mempromosikan dan mengembangkan penerapan prinsip-prinsip Islam, syariah dan tradisinya ke dalam transaksi keuangan dan perbankan serta bisnis lain yang terkait. Prinsip utama yang diikuti oleh bank Islam itu adalah:

1. Larangan *riba* dalam berbagai bentuk transaksi.
2. Melakukan kegiatan usaha dan perdagangan berdasarkan perolehan keuntungan yang sah.
3. Memberikan zakat.³

Indonesia yang mayoritas penduduknya bergama Islam menyebabkan banyak terjadinya muamalah dalam rangka memenuhi kegiatan ekonomi secara Islami. Kegiatan tersebut tentu melibatkan lembaga Islam.

Bank Islam yang terbentuk disepakati bernama Bank Muamalat Indonesia (BMI). "Muamalat" dalam istilah *fiqih* berarti hukum yang mengatur tentang kehidupan antarmanusia, misalnya jual-beli, perdagangan dan lain sebagainya. Nama alternatif lain yang muncul pada masa pembentukan itu adalah Bank Syariat Islam. Namun mengingat pengalaman pemakaian kata 'syariat islam' pada Piagam Jakarta, akhirnya nama itu tidak dipilih. Nama lain yang diusulkan adalah

²Al-Furqan, *Al-Quran dan terjemahnya(Ayat pojok bergaris)* (Semarang: Asy-Syifa), hlm. 62.

³Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah* (Jakarta: Azkia Publisher,2009), hlm. 3.

Bank Muamalat Islam Indonesia. Presiden Soeharto kemudian menyetujui nama terakhir dengan menghilangkan kata "Islam".⁴

PT Bank Muamalat Indonesia Tbk didirikan pada 24 Rabiul Tsani 1412 H atau 1 Nopember 1991, diprakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan Pemerintah Indonesia, dan memulai kegiatan operasinya pada 27 Syawwal 1412 H atau 1 Mei 1992. Pada akhir tahun 90an, Indonesia dilanda krisis moneter yang memporakporandakan sebagian besar perekonomian Asia Tenggara. Sektor perbankan nasional tergulung oleh kredit macet di segmen korporasi. Bank Muamalat pun terimbas dampak krisis. Di tahun 1998, rasio pembiayaan macet (NPF) mencapai lebih dari 60%. Perseroan mencatat rugi sebesar Rp 105 miliar. Ekuitas mencapai titik terendah, yaitu Rp 39,3 miliar, kurang dari sepertiga modal setor awal.

Dalam upaya memperkuat permodalannya, Bank Muamalat mencari pemodal yang potensial, dan ditanggapi secara positif oleh *Islamic Development Bank* (IDB) yang berkedudukan di Jeddah, Arab Saudi. Pada RUPS tanggal 21 Juni 1999 IDB secara resmi menjadi salah satu pemegang saham Bank Muamalat. Oleh karenanya, kurun waktu antara tahun 1999 dan 2002 merupakan masa-masa yang penuh tantangan sekaligus keberhasilan bagi Bank Muamalat. Dalam kurun waktu tersebut, Bank Muamalat berhasil membalikkan kondisi dari rugi menjadi laba berkat upaya dan dedikasi setiap Kru Muamalat, ditunjang oleh kepemimpinan yang kuat, strategi pengembangan usaha yang tepat, serta ketaatan terhadap pelaksanaan perbankan syariah secara murni.

⁴Wikipedia, *Bank Muamalat Indonesia* http://id.wikipedia.org/wiki/Bank_Muamalat_Indonesia. Diakses 11 Des 2016, pukul 13.47 wita.

Sebagai Bank pertama murni syariah, bank Muamalat berkomitmen untuk menghadirkan layanan perbankan yang tidak hanya *comply* terhadap syariah, namun juga kompetitif dan aksesibel bagi masyarakat hingga pelosok nusantara. Komitmen tersebut diapresiasi oleh pemerintah, media massa, lembaga nasional dan internasional serta masyarakat luas melalui lebih dari 70 *award* bergengsi yang diterima oleh BMI dalam 5 tahun Terakhir.⁵

Lembaga keuangan biasanya mempunyai produk atau sesuatu yang mempunyai nilai jual untuk ditawarkan kepada masyarakat. Produk yang ditawarkan untuk masyarakat tersebut harus sampai ke tangan masyarakat demi kelancaran atau kemajuan perusahaan. Dalam hal tersebut dibutuhkan strategi pemasaran. Nah disini kita akan membahas apa itu strategi pemasaran.

Strategi pemasaran pada suatu lembaga keuangan sangat penting karena menjadi ujung tombak dari lembaga keuangan tersebut, hal itu juga yang menentukan kemajuan sebuah lembaga keuangan. Jika kita mempelajarinya, diharapkan kita bisa membuat suatu lembaga keuangan menjadi maju dan sukses dengan progres yang baik. Kita juga bisa menemukan cara-cara yang tepat dan pas dari produk yang hendak kita pasarkan dari lembaga keuangan tersebut, karena strategi pemasaran yang baik akan menentukan banyak ataupun sedikitnya konsumen/nasabah yang sekaligus mempengaruhi laba atau pendapatan suatu lembaga keuangan.

Pada umumnya strategi pemasaran merupakan suatu pengambilan keputusan yang berkenaan dengan biaya, bauran dan alokasi pemasaran yang

⁵Bank Muamalat, *Profil Bank Muamalat Indonesia*, <http://www.bankmuamalat.co.id/profil-bank-muamalat>. Diakses 6 Des 2016 pukul 19.45 wita.

dihubungkan dengan keadaan lingkungan yang kita harapkan dari kondisi persaingannya. Pada strategi pemasaran ada tiga faktor utama yang bisa menyebabkan perubahan strategi pemasaran. Ketiga faktor tersebut adalah kelangsungan hidup produk atau daur hidup produk, posisi lembaga keuangan yang berada di persaingan pasar dan situasi ekonomi terkait. Ketiga hal tersebut harus dijalankan dengan seimbang dan harus sesuai dengan porsinya masing-masing.

Progresnya dimulai dari tahap kelangsungan hidup lembaga keuangan yaitu pengenalan, pertumbuhan lembaga keuangan, kedewasaan lembaga keuangan hingga kemunduran, lalu disesuaikan dengan posisi perusahaan didalam persaingan dunia bisnis dan dilanjutkan pada situasi ekonomi kedepannya.

Semakin berkembangnya sektor ekonomi syariah di Indonesia menyebabkan lembaga-lembaga keuangan di Indonesia berlomba-lomba mengkaji produk syariah yang belum ada atau masih jarang di Indonesia, salah satunya Dana Pensiun. Adanya program DPLK akan membantu kita untuk memenuhi kebutuhan lain yang tidak bisa dipenuhi oleh program JHT BPJS ketenagakerjaan. DPLK sering disebut sebagai reksa dana karena dana dalam program tersebut diinvestasikan ke portofolio dalam bentuk kontrak investasi kolektif. Tetapi sebenarnya DPLK berbeda dengan reksa dana. Perbedaanya terletak pada hal pengambilan dana, dimana DPLK baru bisa diambil setelah pensiun sedangkan reksa dana fleksibel sesuai dengan jenisnya. Selain itu, dalam batas penarikan dana, DPLK punya aturan dari Kementerian Keuangan, berbeda dengan reksa dana yang bebas ditarik sebagian atau seluruhnya. DPLK ditawarkan oleh pihak

bank dan perusahaan asuransi jiwa, sedangkan reksa dana ditawarkan oleh manajer investasi serta agen penjual bank.

Seperti roda yang senantiasa berputar, itulah barangkali siklus manusia pekerja. Saat berada di bawah tanpa kenal lelah berusaha dengan sekuat tenaga dan kemampuan untuk mencapai “puncak kesuksesan”. Namun harus juga disadari, ketika berada di atas harus siap-siap untuk turun kembali ke bawah. Sayangnya, waktu dan usia sudah tidak memungkinkan lagi untuk menjadi pekerja keras dan kembali keposisi di atas. Artinya sampai batas usia tertentu, manusia pekerja harus istirahat dan menikmati masa pensiunnya.

Persoalan timbul saat menghadapi masa pensiun, karena sudah pasti penghasilan yang diperoleh akan jauh menurun ketimbang saat masih aktif sebagai pekerja. Sementara bagi pekerja swasta, justru harus menerima kenyataan bahwa penghasilan rutinnya (gaji) akan berhenti. Ada sedikit harapan bagi mereka yang berstatus PNS, karena masih memiliki Taspen dan atau Tunjangan Pensiun sebagai jaminan hari tua.

Ironisnya, keinginan untuk mempersiapkan masa pensiun, biasanya baru muncul setelah adanya penawaran dari perusahaan atau adanya iklan di berbagai media massa tentang manfaat program pensiun. Padahal, harus disadari bahwa setiap pekerja sesungguhnya membutuhkan program pensiun sebagai jaminan ketika sudah tidak mendapatkan penghasilan rutin lagi akibat sudah tidak bekerja lagi alias pensiun.

Sejak dahulu hingga saat ini banyak orang yang ingin menjadi pegawai negeri karena mendambakan dana pensiun saat setelah tidak bekerja. Persepsi

masyarakat Indonesia secara umum menunjukkan bahwa yang mendapat dana pensiun hanyalah hak pegawai negeri atau TNI dan Polri saja. Namun, sejak kehadiran UU No.11 Tahun 1992, pensiun bukan hanya hak pegawai negeri atau TNI dan Polri semata, juga terbuka untuk semua pekerja, baik yang bekerja pada perusahaan swasta maupun pekerja perorangan atau pekerja mandiri yang justru merupakan mayoritas bangsa Indonesia.

Melalui UU tersebut ditegaskan pembentukan Dana Pensiun Pemberi Kerja (DPPK) dan Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK). Pada hakikatnya program pensiun dapat menciptakan ketenangan kerja bagi karyawan karena kesejahteraan di hari tua akan terjamin, yang pada gilirannya nanti mereka akan lebih loyal terhadap perusahaannya dan akan bekerja lebih produktif.

Dana pensiun merupakan suatu institusi atau pranata yang berasal dari sistem hukum Anglo-Amerika. Dana pensiun adalah yang secara khusus dihimpun dengan tujuan untuk memberikan manfaat kepada peserta ketika mencapai usia pensiun, mengalami cacat, atau meninggal dunia.⁶

Mengingat bahwa program pensiun merupakan program kesejahteraan jangka panjang, maka yang diperlukan adalah hasil yang optimal, pengelolaan yang aman dan efisien, serta layanan yang mudah dan menyenangkan. Bank Muamalat Indonesia pun mendirikan DPLK Muamalat, yaitu sebuah lembaga keuangan *non bank* yang khusus mengelola program pensiun dengan jenis Iuran Pasti, sehingga masyarakat dapat memanfaatkan program tabungan pensiun ini untuk mempersiapkan hari tua yang lebih sejahtera.

⁶Veithzal Rivai, *et. al. Financial Institution Managemen* (Jakarta:Rajawali Pers, 2013), hlm. 233.

Dana Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat didirikan pada tanggal 12 september 1997 dalam rangka mensejahterakan kehidupan hari tua dengan keputusan Menteri Keuangan No. KEP-485/KM.17/1997 tanggal 10 Oktober 1997. Tanggal 26 Februari 1993 tentang tatacara pengesahan permohonan pendirian dana pensiun lembaga keuangan dan pengesahan atas perubahan peraturan dana pensiun dari dana pensiun lembaga keuangan yang kemudian diubah dengan keputusan menteri keuangan RI No.288/KMK.01/1993, dan peraturan pemerintah RI No.77 tahun 1993, tentang Dana Pensiun Lembaga Keuangan.

PT. Bank Muamalat Tbk, mendirikan DPLK bertujuan dalam penyelenggaraan program pensiun iuran pasti bagi perorangan, baik karyawan ataupun pekerja mandiri. Kegiatan usaha menghimpun dan meyalurkan dana dengan pengelolaan dana dalam bentuk investasi dari jenis-jenis investasi yang dipilih oleh peserta. Dengan dukungan jaringan Bank Muamalat tersebar di 33 provinsi di Indonesia, DPLK Muamalat siap memberikan layanan di setiap *outlet* baik untuk pendaftaran, setoran, maupun pembayaran manfaat pensiun di kemudian hari.⁷

Dana Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat adalah Dana Pensiun Lembaga Keuangan pertama dan sampai saat ini merupakan satu-satunya Dana Pensiun Lembaga Keuangan syariah di Indonesia. Pada akhir Februari 2015 total nilai Aktiva Bersih Dana Pensiun Lembaga Keuangan Muamalat mencapai lebih

⁷*Brosur PT. Bank Muamalat Indonesia.*

dari Rp.741 Milyar dengan porsi jumlah peserta DPLK sebanyak 130.471 orang.⁸ Namun, pada observasi awal yang dilakukan oleh peneliti nilai penggunaan serta nasabah yang mendaftarkan diri untuk DPLK pada Bank Muamalat Indonesia KCU Banjarmasin kiranya semakin berkurang.

Dari pemaparan diatas maka penelit tertarik untuk meneliti lebih jauh mengenai **Strategi Pemasaran Syariah Dana Pensiun Lembaga Keuangan Pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin.**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka rumusan masalah yang akan diteliti adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana strategi pemasaran syariah dana pensiun lembaga keuangan pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin?
2. Faktor-faktor apa saja yang memengaruhi strategi pemasaran syariah dana pensiun lembaga keuangan pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui strategi pemasaran syariah dana pensiun lembaga keuangan pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin.

⁸Siti Aisyah. *Kunjungan Ke DPLK Muamalat*. <http://sitiaisyah1308.blogspot.com/2015/04/kunjungan-ke-dplk-muamalat.html>. Diakses tanggal 17 Des 2016 pukul 12.45 wita.

2. Untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang memengaruhi strategi pemasaran syariah dana pensiun lembaga keuangan pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin.

D. Definisi Operasional

Agar lebih memperjelas maksud dari judul di atas dan untuk menghindari penafsiran keliru dalam memenuhi tulisan ini, maka penulis mengemukakan definisi operasional sebagai berikut :

1. Strategi Pemasaran adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu dibidang pemasaran,yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan.⁹ Strategi pemasaran disini adalah usaha yang dilakukan oleh Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin dalam memasarkan Dana Pensiun Lembaga Keuangan.
2. Pemasaran Syariah adalah penerapan suatu disiplin bisnis strategis yang sesuai dengan nilai dan prinsip syariah.¹⁰ Pemasaran Syariah yang dimaksud disini adalah penerapan pemasaran pada lembaga keuangan yang mengambil konsep dari keteladanan sifat Rasulullah Saw.
3. DPLK adalah Dana Pensiun Lembaga Keuangan yang dibentuk oleh Bank atau Perusahaan Asuransi jiwa yang menyelenggarakan program

⁹Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran* (PT Raja Grafindo Persada,2004), hlm. 168.

¹⁰Buchori Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah* (Bandung: CV.Alfabeta, 2009), hlm. 341.

pensiun iuran pasti (PPIP) bagi perseorangan,¹¹ baik karyawan maupun pekerja mandiri yang terpisah dari dana pensiun pemberi kerja bagi karyawan bank maupun perusahaan asuransi jiwa yang bersangkutan.

4. Penulisan Dana Pensiun Lembaga Keuangan didalam skripsi saya selanjutnya akan saya singkat dengan kata DPLK agar mempermudah peneliti melakukan penulisan.¹²

E. Signifikansi Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat yaitu:

1. Aspek teoritis (keilmuan). Menambah wawasan serta pengetahuan seputar permasalahan yang diteliti. Baik bagi peneliti sendiri maupun pihak lain yang ingin mengetahui lebih jauh Strategi Pemasaran Syariah Dana Pensiun Lembaga Keuangan pada PT. Bank Muamalat Indonesia Cabang Banjarmasin.
2. Aspek praktis (guna laksana). Menjadi bahan informasi bagi pihak-pihak yang terkait terutama PT. Bank Muamalat Cabang Banjarmasin dalam mengambil kebijakan pengelolaan dana pensiun.
3. Sebagai khazanah ilmu pengetahuan dan literatur bagi perpustakaan UIN Antasari Banjarmasin pada umumnya, dan perpustakaan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam pada khususnya, serta pihak-pihak yang berkepentingan pada penelitian ini.

¹¹Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group,2009), hlm. 296.

¹²Dana Pensiun Lembaga Keuangan akan saya singkat menjadi DPLK.

F. Kajian Pustaka

Berdasarkan hasil penelusuran yang dilakukan oleh peneliti, penulis menemukan skripsi yang berhubungan dengan penelitian ini, yang dimaksud yaitu:

Ayu Latifah, Ayu, (2015) Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam yang berjudul “Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) pada Bank Muamalat Cabang Banjarmasin”. Didalam skripsinya tersebut membahas tentang faktor apa saja yang mempengaruhi minat nasabah terhadap Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) dan tinjauan ekonomi Islamnya. Persamaan penulisan ini dengan penelitian yang diteliti oleh penulis yaitu sama-sama membahas tentang Dana Pensiun Lembaga Keuangan pada Bank Muamalat Indonesia KCU Banjarmasin. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis yaitu pada objek yang diteliti, penulis menitik beratkan pada Strategi Pemasaran Syariah Dana Pensiun Lembaga Keuangan pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU Banjarmasin.¹³

Elman Nafidzi, (2015) jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam yang berjudul “Strategi *Branch Manager* (BM) Bank Muamalat Indonesia Dalam Mengembangkan Pengetahuan Produk Perbankan Syariah Terhadap Karyawan *Fuding Officer* (FO)”. Didalam skripsinya tersebut bertolak dari masalah strategi pihak *Branch Manager* (BM) Bank Muamalat Indonesia dalam mengembangkan pengetahuan Produk Perbankan Syariah terhadap

¹³Ayu Latifah, *Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) pada Bank Muamalat Cabang Banjarmasin* (Skripsi Tidak Diterbitkan, Fakultas Syariah Dan Ekonomi Islam, IAIN Antasari, Banjarmasin, 2015), hlm. 83.

karyawan *Funding Officer* (FO) dan Faktor-faktor yang mempengaruhi pelaksanaan strategi pihak *Branch Manager* (BM). Penelitian ini bertujuan untuk Mengetahui 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). Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang diteliti penulis yaitu sama-sama membahas tentang strategi. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang diteliti penulis yaitu pada objeknya dimana penulis membahas tentang Strategi Pemasaran Syariah Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU Banjarmasin.¹⁴

Yeni Sartika, (2015) jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, yang berjudul “Strategi Pemasaran TabunganKu iB Pada Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.” Penelitian ini dilatarbelakangi oleh semakin ketatnya persaingan antar bank dalam memasarkan produk tabungan. Salah satu produk tabungan yang cukup diminati pada Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin adalah tabunganKu iB. Dalam memasarkan tabunganKu iB, bank harus memiliki strategi pemasaran yang baik, selain itu bank juga perlu mencari tahu apa saja kendala dalam memasarkan tabunganKu iB. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang diteliti penulis yaitu sama-sama

¹⁴Elman Nafidzi, *Strategi Branch Manager (BM) Bank Muamalat Indonesia Dalam Mengembangkan Pengetahuan Produk Perbankan Syariah Terhadap Karyawan Fuding Officer (FO)* (Skripsi Tidak Diterbitkan, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, IAIN Antasari, Banjarmasin, 2015), Hlm. 55.

membahas tentang strategi pemasaran, sedangkan perbedaannya yaitu terletak pada objek dan subjek yang diteliti yang mana penelitian yang diteliti oleh penulis obeknya terletak pada PT. Bank Muamalat Indonesia KCU Banjarmasin dan subjeknya yaitu Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK).¹⁵

Istiqomah, (2011) jurusan Ekonomi Islam fakultas Syariah dan Ekonomi Islam yang berjudul “Strategi Pemasaran Pada Rumah Makan Ayam Bakar Wong Solo Cabang Banjarmasin.” Penelitian ini didasarkan atas tiga permasalahan: 1. Bagaimana Strategi Pemasaran Pada Rumah Makan Ayam Bakar Wong Solo Cabang Banjarmasin, 2. Faktor apa saja yang menjadi kendala dan tantangan dalam Strategi Pemasaran Pada Rumah Makan Ayam Bakar Wong Solo Cabang Banjarmasin. 3. Bagaimana tinjauan pemasaran syariah terhadap Strategi Pemasaran Pada Rumah Makan Ayam Bakar Wong Solo Cabang Banjarmasin. Persamaan dengan penelitian yang penulis teliti yaitu sama-sama membahas tentang strategi pemasarannya sedangkan perbedaannya terletak pada objek yang diteliti, dimana penulis meneliti di PT. Bank Muamalat Indonesia KCU Banjarmasin.¹⁶

Dari beberapa penelitian diatas dapat disimpulkan bahwa sudah ada yang meneliti tentang Dana Pensiun Lembaga Keuangan serta tentang Strategi Pemasaran. Namun dari beberapa penelitian terdahulu diatas terdapat perbedaan dengan permasalahan yang ingin penulis teliti dimana penulis berfokus pada

¹⁵Yeni Sartika, *Strategi Pemasaran TabunganKu iB Pada Bank Kalsel Syariah Kantor Cabang Banjarmasin* (Skripsi Tidak Diterbitkan, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, IAIN Antasari, Banjarmasin, 2015), Hlm. 55.

¹⁶Istiqomah, *Strategi Pemasaran Pada Rumah Makan Ayam Bakar Wong Solo Cabang Banjarmasin* (Skripsi tidak diterbitkan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, IAIN Antasari, Banjarmasin, 2011), hlm. 55.

Strategi Pemasaran Syariah Dana Pensiun Lembaga Keuangan Pada PT.Bank Muamalat Indonesia KCU Banjarmasin.

G. Sistematika Penulisan

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

Bab satu pendahuluan, terdiri dari latar belakang masalah yang menguraikan alasan memilih judul dan gambaran dari permasalahan yang diteliti.pemasalahan yang tergambarkan dirumusan dalam perumusan masalah, setelah itu disusun tujuan penelitian yang merupakan substansi dari hasil yang diinginkan dalam bab ini juga dirumuskan signifikasi penelitian yang merupakan kegunaan atau manfaat dari hasil penelitian. Definisi operasional digunakan untuk membatasi istilah-istilah dalam pnelitian yang bermakna umum dan luas. Kajian pustaka ditampilkan sebagai adanya informasi atau tulisan dari aspek yang lain sedangkan sistematika penulisan skripsi yang bersifat sistematis serta terstruktur secara keseluruhan.

Bab dua landasan teori, pada bab ini dijabarkan masalah-masalah yang berhubungan dengan objek penelitian melalui teori-teori yang mendukung serta relevan dari buku dan literatur yang berkaitan dengan masalah yang diteliti dan juga sumber informasi dan referensi lain.

Bab tiga metode penelitian, penulis mengutarakan bagaimana penelitian ini dilakukan yang terdiri dari jenis dan pendekatan penelitian,data dan sumber

data penelitian, juga teknik yang digunakan untuk pengumpulan data dan serta analisis data.

Bab empat penyajian data dan laporan penelitian, pada bab ini penulis menyajikan hasil penelitian dan analisis data.

Bab lima penutup, dalam bab ini penulis membuat simpulan atas hasil penelitian dan memberikan saran berdasarkan hasil penelitian.