

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Bank syariah beroperasi atas dasar konsep bagi hasil. Bank syariah tidak menggunakan bunga sebagai alat untuk memperoleh pendapatan maupun membebankan bunga atas penggunaan dana dan pinjaman karena bunga merupakan riba yang diharamkan. Berbeda dengan bank non-syariah, bank syariah tidak membedakan secara tegas antara sektor moneter dan sektor riil sehingga dalam kegiatan usahanya dapat melakukan transaksi-transaksi sektor riil, seperti jual beli dan sewa-menyewa. Disamping itu, bank syariah juga dapat menjalankan kegiatan usaha untuk memperoleh imbalan atas jasa perbankan lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

Pada UU No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah disebutkan bahwa bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah atau prinsip hukum islam. Menurut jenisnya bank syariah terdiri atas bank umum syariah (BUS) dan bank pembiayaan rakyat syariah (BPRS).

Bank Umum Syariah (BUS) adalah Bank Syariah yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah bank syariah yang dalam kegiataannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Unit Usaha Syariah yang selanjutnya disebut UUS adalah unit kerja dari kantor pusat Bank Umum Konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor atau unit yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau unit kerja di kantor cabang dari suatu bank yang berkedudukan di luar negeri yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang pembantu syariah atau unit syariah.

Perkembangan bank syariah modern tercatat dipakistan dan Malaysia sekitar tahun 1940, yang pada waktu itu adalah usaha pengelolaan dana jamaah haji secara non-konvensional. Pada tahun 1940 di mesir didirikan *Mit Ghamr Local Saving Bank* oleh Ahmad El-Najar yang dibantu oleh Raja Faisal dari Arab Saudi. Dalam jangka waktu empat tahun *Mit Ghamr* berkembang dengan membuka Sembilan cabang dengan nasabah mencapai satu juta orang. Gagasan lain muncul dari konferensi negara-negara islam sedunia di Kuala Lumpur pada tanggal 21-27 April 1969 yang diikuti oleh 19 negara peserta. Di Indonesia sendiri sudah muncul gagasan mengenai bank syariah pada pertengahan 1970 yang dibicarakan pada seminar Indonesi-Timur Tengah pada tahun 1974 dan seminar Internasional pada tahun 1976. Bank syariah pertama di Indonesia adalah Bank Muamalat yang merupakan hasil kerja tin perbankan MUI yang ditandatangani pada tanggal 1 November 1991.

Setiap bank syariah mempunyai bermacam-macam produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Didalam menawarkan produknya maka terjadinya persaingan antara bank-bank syariah sehingga perlu adanya strategi didalam promosi masing-masing bank tersebut.

Strategi adalah langkah-langkah yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan. Kadang-kadang langkah yang harus dihadapi terjal dan berliku, namun ada pula langkah yang relatif mudah. Di samping itu, banyak rintangan dan cobaan yang dihadapi untuk mencapai tujuan. Oleh karena itu, setiap langkah harus dijalankan secara hati-hati dan terarah.

Promosi merupakan kegiatan *marketing mix* yang terakhir. Dalam kegiatan ini setiap bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung.

Tanpa promosi jangan diharapkan nasabah dapat mengenal bank. Oleh karena itu, promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Salah satu tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru. Kemudian promosi juga berfungsi mengingatkan nasabah akan produk, promosi juga ikut memengaruhi nasabah untuk membeli akhirnya promosi juga akan meningkatkan citra bank di mata para nasabahnya.

Beberapa ragam produk tabungan yang ditawarkan oleh BSI diantaranya: BSI Tabungan Valas, BSI Tabungan Easy Mudharabah, BSI Tabungan Pendidikan, BSI Tabungan Bisnis, BSI TabunganKu, BSI Tabungan Pensiun, BSI Tabungan Efek Syariah, BSI Tabungan Smart, BSI Tabungan Haji Indonesia, BSI Tabungan Haji Muda Indonesia, BSI Tabungan Prima, BSI Tapenas Kolektif, BSI Tabungan Payroll, BSI Tabungan Mahasiswa, BSI Tabungan Junior, BSI Tabungan Simpanan Pelajar, BSI Tabungan Easy Wadiah, BSI Tabungan Rencana,

Rekening Autosave dan Qurban, BSI Tabungan Haji Indonesia dan Haji Muda Indonesia.

BSI Tabungan *Easy Wadiah* adalah Tabungan dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip *Wadiah Yad Dhamanah* yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam operasional kas di kantor bank atau melalui ATM. Jenis tabungan ini bebas biaya administrasi bulanan, gratis biaya tarik tunai di seluruh ATM Bank Mandiri, bebas biaya transaksi di seluruh EDC Bank Mandiri, semua EDC Bank Indonesia dan EDC berjaringan Prima, kemudahan transaksi dengan mobile banking dan net banking, kartu ATM yang dapat digunakan di seluruh ATM BSI, Bank Mandiri, ATM Bersama, ATM Prima, ATM Link, dan ATM berlogo Visa.

Salah satu produk yang menjadi unggulan di Bank Syariah Indonesia KC Tasikmalaya Sutisna Senjaya adalah Tabungan *Easy Wadiah*, dengan menggunakan akad *Wadiah Yad Dhamanah*, *wadiah* ini merupakan transaksi penitipan dana atau barang dari pemilik (nasabah) kepada penyimpan dana atau barang (bank) dengan kewajiban bagi pihak yang menyimpan untuk mengembalikan dana atau barang dengan utuh setiap saat, saat si pemilik menghendakinya. Konsekuensinya jika uang itu dikelola pihak penyimpan dana atau barang (bank) dan dapat mendapat keuntungan, maka seluruh keuntungan menjadi milik pihak penyimpan dana atau barang (bank) dan boleh memberikan bonus atau hadiah pada pihak pemilik (nasabah) dengan dasar tidak ada perjanjian sebelumnya.

Dari latar belakang diatas, penulis tertarik untuk mengetahui bauran pemasaran yang dilakukan, sehingga penulis mengambil judul tugas akhir **“PELAKSANAAN *MARKETING MIX* TABUNGAN *EASY WADIAH* PADA PT BANK SYARIAH INDONESIA KC TASIKMALAYA SUTISNA SENJAYA”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan data diatas maka masalah penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana pelaksanaan *marketing mix* produk tabungan *Easy Wadiah* pada PT Bank Syariah Indonesia KC Tasikmalaya Sutisna Senjaya
2. Apa hambatan dalam pelaksanaan *marketing mix* tabungan *Easy wadiah* pada PT Bank Syariah Indonesia KC Tasikmalaya Sutisna Senjaya
3. Bagaimana solusi untuk mengatasi hambatan dalam pelaksanaan *marketing mix* tabungan *Easy wadiah* pada PT Bank Syariah Indonesia KC Tasikmalaya Sutisna Senjaya

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui :

1. Pelaksanaan *marketing mix* produk tabungan *Easy Wadiah* pada PT Bank Syariah Indonesia KC Tasikmalaya Sutisna Senjaya
2. Hambatan yang dihadapi dalam pelaksanaan *marketing mix* tabungan *Easy Wadiah* pada PT Bank Syariah Indonesia KC Tasikmalaya Sutisna Senjaya

3. Solusi untuk mengatasi hambatan pelaksanaan *marketing mix* tabungan *Easy Wadiah* pada PT Bank Syariah Indonesia KC Tasikmalaya Sutisna Senjaya

1.4 Kegunaan Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Agar kajian dalam penelitian ini tidak melebar dan fokus pada suatu permasalahan serta dapat dipahami secara baik dan benar sebagaimana yang diharapkan. Maka dalam hal ini peneliti membatasinya pada pelaksanaan *marketing mix* produk tabungan *Easy Wadiah* dan mengetahui berbagai hambatan-hambatan dan solusinya.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Peneliti

Manfaat bagi peneliti yakni agar peneliti dapat menambah pengetahuan mengenai Produk Tabungan *Easy Wadiah* serta mengaplikasikan mata kuliah yang didapatkan di masa perkuliahan.

- b. Bagi Perusahaan

Memberikan manfaat kepada PT Bank Syariah Indonesia KC Tasikmalaya Sutisna Senjaya sehingga dapat dijadikan sebagai masukan atau pertimbangan dalam pelaksanaan *marketing mix* produk tabungan *Easy Wadiah*.

c. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi atau bahkan kajian bagi penelitian selanjutnya.

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Berikut adalah identitas lembaga tempat penulis melaksanakan kegiatan penelitian:

Nama Instansi : PT Bank Syariah Indonesia KC Tasikmalaya
Sutisna Senjaya

Alamat : Jl. Sutisna Senjaya No.76 -78, Empangsari, Kec.
Tawang,
Kota Tasikmalaya, Jawa Barat 46113

No. Telephone : (0265) 312999

Website : www.bankbsi.co.id

2. Waktu Penelitian

Waktu penelitian ini dilakukan ketika penulis melaksanakan kegiatan magang pada tanggal 28 Desember 2021 – 31 Januari 2022 dilakukan selama 29 hari kerja.

Tabel 1.1
Jadwal Penelitian

No	Kegiatan	Bulan Ke:																			
		Februari				Maret				April				Mei				Juni			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengajuan outline dan rekomendasi pembimbing																				
2	Konsultasi awal dan menyusun rencana kegiatan																				
3	Proses bimbingan untuk menyelesaikan TA																				
4	Seminar tugas akhir																				
5	Revisi tugas akhir dan persetujuan revisi																				
6	Pengumpulan dan pengolahan data																				
7	Proses bimbingan untuk menyelesaikan tugas akhir																				
8	Ujian tugas akhir, revisi tugas akhir, dan pengesahan tugas akhir																				

Sumber: Data diolah penulis.