

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Lembaga keuangan bertindak selaku lembaga yang menyediakan jasa keuangan bagi nasabahnya. Seiring dengan perkembangan zaman di bidang perekonomian, kini perusahaan-perusahaan makin dipicu untuk menciptakan lembaga keuangan bagi perekonomian modern. Salah satu bentuk dari lembaga keuangan ini adalah perbankan, merupakan usaha yang berbentuk lembaga keuangan yang menghimpun dana dari masyarakat yang memiliki kelebihan dana dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat yang kekurangan dana. Sistem Perbankan di Indonesia diatur dalam Pasal 1 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008, disebutkan bahwa 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 banyak. Bank terdiri dari dua jenis, yaitu bank konvensional dan bank syariah.<sup>1</sup>

Bank syariah merupakan lembaga keuangan yang berfungsi memperlancar mekanisme ekonomi di sektor riil melalui aktivitas kegiatan usaha (investasi, jual beli, atau lainnya) berdasarkan prinsip syariah, yaitu aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan nilai-nilai syariah yang bersifat makro maupun mikro.<sup>2</sup> Bank Syariah terdiri dari bank umum syariah dan bank pembiayaan syariah, sedangkan bank konvensional terdiri dari bank umum konvensional dan bank perkreditan rakyat.

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) menurut Undang-undang tentang Perbankan Syariah No 21 tahun 2008, adalah bank syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Jenis dan kegiatan usaha, kelayakan penyaluran dana bank pembiayaan rakyat syariah sudah diatur dalam pasal 21, sedangkan untuk larangan-larangannya sudah diatur dalam pasal 25 undang-undang No 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah. Dengan adanya keberadaan

---

<sup>1</sup> Rizal Yaya, Aji Erlangga Martawireja, Ahim Abdurahim, *Akuntansi Perbankan syariah (Teori dan Praktik kontemporer)*, Jakarta: Salemba Empat, 2014, hal 48.

<sup>2</sup> Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2013, hal 30.

BPRS diharapkan mampu mewujudkan pemerataan pendapatan masyarakat melalui pembiayaan kepada para pedagang atau pengusaha kecil dan atau menengah melalui dana yang dihimpun masyarakat atau pihak ketiga yang berupa tabungan dan deposito.

BPRS Suriyah merupakan salah satu lembaga keuangan syariah yang menerapkan prinsip syariah dalam kegiatannya, serta memiliki beberapa produk penghimpunan dana yang salah satu produknya yaitu Tabungan syariah tabungan masa depan syariah suriah atau yang biasa disebut dengan Tasya Tamansari. Tasya Tamansari merupakan tabungan investasi dengan menggunakan akad mudharabah mutlaqoh dengan jumlah setoran yang telah ditentukan dan rutin dengan periode tertentu dengan penarikannya sesuai dengan syarat dan waktu yang telah ditentukan. Produk Tasya Tamansari termasuk dalam produk yang sedikit peminat, seperti tabel sebagai berikut

Tabel. 1

Jumlah Rekening Nasabah BPRS Suriyah Kudus Produk Tasya Tamansari  
Per Desember

No	Tahun	Jumlah Nasabah	Jumlah Saldo
1	2014	20	Rp. 12.800.000
2	2015	23	Rp. 21.600.000
3	2016	35	Rp. 27.600.000

Sumber: data jumlah nasabah produk Tasya Tamansari dari tahun ke tahun.

Dapat dilihat dari data jumlah rekening nasabah diatas bahwa produk Tasya Tamansari memiliki peminat menabung yang sedikit. Sesuai dengan permasalahan yang ada pada produk Tasya Tamansari di BPRS Suriyah Kudus, penulis membuat tugas akhir dengan judul “UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PRODUK TASYA TAMANSARI DI BPRS SURIYAH KUDUS”.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, permasalahan yang akan penulis bahas adalah bagaimana upaya meningkatkan jumlah nasabah produk tasya tamansari di BPRS Suriyah Kudus?

### **C. Tujuan Penelitian**

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui upaya yang dilakukan BPRS Suriyah Kudus dalam meningkatkan jumlah nasabah produk Tasya Tamansari.

### **D. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat penelitian yang diharapkan penulis, diantaranya yaitu:

1. Bagi penulis
  - a. Untuk mengaplikasikan berbagai teori yang telah diperoleh dalam bangku perkuliahan.
  - b. Dapat menambah wawasan dan berfikir kreatif tentang bagaimana strategi pemasaran yang baik dan benar.
  - c. Menambah pengalaman dan sarana latihan dalam memecahkan masalah-masalah yang ada sebelum terjun dalam dunia kerja yang sebenarnya.
  
2. Bagi BPRS Suriyah Kudus
  - a. Sebagai bahan acuan dan pertimbangan untuk pengembangan produk tasya tamansari.
  - b. Sebagai bahan acuan untuk menarik minat nasabah menabung pada produk tasya tamansari
  
3. Bagi pembaca
  - a. Sebagai tambahan referensi dan informasi khususnya bagi mahasiswa untuk penelitian selanjutnya.
  - b. Sebagai salah satu sarana sosialisasi pengenalan tentang tabungan masa depan tasya tamansari.

### **E. Tinjauan Pustaka**

Tinjauan pustaka sering juga disebut kajian atau telaah pustaka (*literatur review*). Tinjauan pustaka adalah kegiatan mendalam, mencermati menelaah, dan mengidentifikasi pengetahuan. Tinjauan pustaka berisi uraian tentang penelitian-penelitian sebelumnya, tentang permasalahan yang sama atau serupa.

Untuk mendukung materi dalam penelitian ini, sebelumnya penulis melakukan perbandingan antara penelitian-penelitian yang terdahulu. Berikut penulis paparkan beberapa penelitian yang mengangkat tema yang tidak jauh dari strategi pemasaran. Diantaranya:

1. Tugas Akhir Nafisatul Kholidah NIM : 112503050, jurusan D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Walisongo Semarang tahun 2014 yang berjudul “*Strategi Pemasaran Produk Tabungan Pendidikan Guna Meningkatkan Jumlah Nasabah*”. Tugas Akhir ini menjelaskan tentang bagaimana simpanan akad mudharabah mutlaqah yang penyetorannya dapat dilakukan kapan saja selama jam kerja, sedangkan penarikannya tidak bisa diambil sewaktu-waktu, hanya bisa diambil pada saat tahun ajaran baru, karena tujuan tabungan pendidikan itu sendiri adalah untuk meringankan beban biaya pendidikan.
2. Tugas Akhir Siska Widyastuti NIM : 122503104, jurusan D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Walisongo Semarang tahun 2015 yang berjudul “*Analisis Penerapan Strategi Promosi Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Anggota KSPS BMT BINA UMMAT SEJAHTERA Cabang Juwana*”. Tugas Akhir ini menjelaskan tentang bagaimana penerapan strategi promosi dengan menggunakan berbagai macam sarana promosi yaitu periklanan (*advertising*), promosi penjualan (*sales promotion*), publisitas (*publicity*), penjualan pribadi (*personal selling*) dan hubungan masyarakat (*public relation*) dengan tetap memperhatikan etiket perbankan telah dilaksanakan Koperasi Simpan Pinjam Syariah (KSPS) BMT Bina Ummat Sejahtera Cabang Juwana.

## **F. Metodologi Penelitian**

Dalam Tugas Akhir ini penulis akan memakai beberapa metode untuk mendukung penulisan atas masalah yang akan diangkat, diantaranya adalah:

### **1. Jenis Penelitian**

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif, yang dilakukan di BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus untuk memperoleh data-data yang dibutuhkan.

### **2. Sumber Data**

Selain jenis data suatu penelitian juga dibutuhkan sumber data, untuk mempermudah dalam memecahkan masalah data yang digunakan dalam penelitian ini dibagi menjadi data primer dan data sekunder, yaitu:

a. Data Primer

Data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian, dalam hal ini peneliti memperoleh data atau informasi langsung dengan menggunakan instrumen-instrumen yang telah ditetapkan. Data primer dikumpulkan oleh peneliti untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan penelitian. Pengumpulan data primer merupakan bagian integral dari proses penelitian bisnis dan sering kali diperlukan untuk tujuan pengambilan keputusan.

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini data primer adalah informasi tentang Strategi Pemasaran produk Tasya Tamansari BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari bahan kepustakaan. Data sekunder dalam penelitian ini adalah berupa dokumen-dokumen, literatur serta informasi lain yang tertulis dan berkaitan dengan akad mudharabah dan manajemen pemasaran.

3. Metode Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data yang relevan maka penulis mengumpulkan data menggunakan beberapa metode yaitu:

a. Wawancara

Metode wawancara juga biasa disebut dengan metode *interview*. Metode wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab kepada pihak BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus. Hasil wawancara tersebut diperoleh data dalam bentuk jawaban atas pertanyaan yang diajukan.

b. Observasi

Metode observasi yaitu sebagai teknik pengumpulan data, digunakan apabila penelitian berkenaan dengan perilaku karyawan, proses kerja di tempat lembaga keuangan yang diperoleh saat magang yaitu di BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus.

c. Dokumenter

Metode dokumentasi merupakan metode mencari data mengenai hal-hal atau variable yang berupa pencatatan, buku dengan cara meminjam data atau laporan-laporan untuk mengumpulkan data tentang keadaan BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus.

4. Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode deskriptif analisis, yakni suatu metode penelitian yang bertujuan untuk memberikan gambaran umum tentang subyek yang diteliti. Data-data yang diperoleh kemudian penulis analisa antara data jumlah anggota dengan teori dan konsep yang ada sehingga dapat memberikan kejelasan yang realistis.

## **G. Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan berguna untuk memudahkan proses kerja dalam penulisan Tugas Akhir ini serta untuk mendapatkan gambaran dan arah penulisan yang baik dan benar. Secara garis besar Tugas Akhir ini dibagi menjadi 4 bab, yaitu sebagai berikut:

### **BAB I            PENDAHULUAN**

Bab ini akan menguraikan tentang Latar Belakang Masalah, Perumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, Tinjauan Pustaka, Metodologi Penelitian dan Sistematika Penulisan.

### **BAB II           LANDASAN TEORI PEMASARAN**

Bab ini berisi tentang teori-teori pemasaran dan tabungan mudharabah yang menyangkut cara untuk meningkatkan jumlah nasabah tabungan tamansari.

### **BAB III          UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH**

Bab ini menguraikan tentang sejarah berdirinya BPRS, Visi Misi dan Motto, Struktur Organisasi, produk-produk serta fakta atau data pemasaran BPRS Suriyah Kudus.

### **BAB IV          HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Bab ini akan membahas mengenai tabungan tasya tamansari, upaya meningkatkan jumlah nasabah produk tasya tamansari di BPRS Suriyah Kudus.

## **BAB V        PENUTUP**

Bab ini berisi mengenai kesimpulan dan saran atas hasil keseluruhan Tugas Akhir.

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**