

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Perbankan merupakan lembaga keuangan yang berpengaruh dalam perkembangan ekonomi suatu negara. Perbankan menjadi suatu lembaga yang dibutuhkan oleh masyarakat sebagai penyokong kegiatan ekonomi yang dilakukannya. Perbankan di Indonesia memiliki dua sistem perbankan yaitu perbankan dengan sistem konvensional atau dengan menggunakan bunga dan bank syariah yang menggunakan sistem bagi hasil yang sesuai dengan syariat islam. Bank syariah adalah suatu sistem perbankan yang dikembangkan berdasarkan prinsip syariah sedangkan prinsip syariah adalah prinsip hukum islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa dibidang syariah (dalam hal ini MUI).

Lembaga keuangan (Financial Institution) adalah suatu perusahaan yang usahanya bergerak di bidang jasa keuangan. Artinya kegiatan yang dilakukan oleh lembaga ini akan selalu berkaitan dengan bidang keuangan, apakah penghimpunan dana, menyalurkan, dan atau jasa-jasa keuangan lainnya. Dalam dunia bisnis, lembaga keuangan

intermediasi (Financial Intermediary) di antara para pemilik modal dengan pihak lain yang membutuhkannya.<sup>1</sup>

Lahirnya lembaga keuangan syariah termasuk “Baitul Mal Wat Tamwil” yang biasa di sebut BMT, dilatarbelakangi oleh larangan riba secara tegas dalam Al-Qur’an. Beragamnya praktik transaksi ekonomi yang dilakukan masyarakat modern, baik yang terjadi diantara sesama umat Islam maupun antara umat Islam dengan umat-umat pemeluk agama lain dalam bentuk dan pola yang sama sekali baru, yakni praktik transaksi ekonomi yang sebelumnya tidak pernah dijumpai dalam tatanan masyarakat tradisional kita, dalam perkembangannya telah berhasil menempati ruang tersendiri dalam wacana hukum islam kontemporer.<sup>2</sup> Ada banyak produk penghimpun dana dan penyaluran dana yang secara teknis-finansial dapat dikembangkan sebuah lembaga keuangan islam termasuk BMT. Halini dimungkinkan karena sistem syariah memberi ruangan yang cukup untuk itu. Namun dalam praktik, sebagian besar BMT masih membatasi diri dengan penerapan beberapa produk saja yang dianggap aman dan “profitable”. Dalam memobilisasi dana misalnya, BMT lebih menyukai produk mudharabah dengan pertingan

---

<sup>1</sup>Burhanuddin S, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010, h. 1.

<sup>2</sup>Makhalul Ilmi, *Teori dan Praktik Lembaga Mikro Keuangan Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2002, h. 1.

tidak terlalu beresiko karena kapasitasnya sebagai mudharib serta relatif mudah dalam penerapannya.<sup>3</sup>

Koperasi merupakan salah satu bentuk badan hukum yang sudah lama dikenal di Indonesia pelopor pengembangan perkoperasian di Indonesia adalah Bung Hatta, dan sampai saat ini beliau sangat dikenal sebagai bapak koperasi Indonesia.<sup>4</sup> Koperasi syariah secara teknis bisa dibilang sebagai koperasi yang prinsip kegiatan, tujuan dan kegiatan usahanya berdasarkan pada syariah islam yaitu Al-Quran dan Assunah. Pengertian umum dari koperasi syariah adalah badan usaha koperasi yang menjalankan usahanya dengan prinsip-prinsip syariah. Oleh karena itu secara garis besar koperasi syariah memiliki aturan yang sama dengan koperasi umum, namun yang membedakannya adalah produk-produk yang ada di koperasi umum diganti dan disesuaikan nama dan sistemnya dengan tuntunan dan ajaran agama islam.

Apabila koperasi memiliki unit usaha produktif simpan pinjam, maka seluruh produk dan operasionalnya harus dilaksanakan dengan mengacu kepada Fatwa Dewan Syariah Nasional. Berdasarkan hal tersebut, maka koperasi syariah tidak diperkenankan berusaha dalam bidang-bidang

---

<sup>3</sup> Ibid., h. 29.

<sup>4</sup>Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: PT. Grafindo Persada, 2005, h. 260.

yang didalamnya terdapat unsur-unsur riba, maysir, dan gharar.

KSPPS (Koperasi Simpan Pinjam dan pembiayaan Syariah) adalah lembaga keuangan syariah yang melakukan kegiatan menghimpun dana dari anggota dan menyalurkannya melalui mekanisme usaha Jasa Keuangan Syariah dan ditujukan penyalurannya untuk anggota Koperasi, calon anggota Koperasi ataupun anggota Koperasi lain. Demikian pula Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan KSPPS Artamadina adalah salah satu lembaga keuangan syariah yang berada di Banyuwangi Batang berdiri pada tanggal 4 Mei 2007 merupakan sebuah lembaga keuangan syariah yang berupaya untuk mengembangkan ekonomi, khususnya bagi masyarakat muslim ke bawah dan membantu perekonomian masyarakat Batang khususnya.

KSPPS ini selain menyediakan produk-produk penghimpun dana (funding) seperti simpanan investama, simpanan berjangka, shari, dan simpanan kencana juga menyediakan produk penyaluran (lending). KSPPS Arthamadina mempunyai produk simpanan dengan maksud dan tujuan adalah bahwa simpanan merupakan modal kerja utama (main capital). Sedangkan capital adalah komponen terpenting dalam sebuah usaha. Untuk itu seluruh karyawan dalam level struktur apapun wajib mendukung terserapnya

produk simpanan KSPPS Arthamadina. Semua produk simpanan dapat dijadikan agunan pembiayaan (sebagai cash collateral).

Salah satu produk di KSPPS Arthamadina pada bidang penghimpunan dana adalah simpanan investama yang banyak diminati nasabah. Simpanan Investama adalah reguler rutin baik sectoran dan penarikan dilakukan kapan saja pada saat jam kerja. Simpanan Investama dapat dipergunakan sebagai modal kerja semu, karena bersifat bukan dana permanen (permanent fund). Kegunaan utama hanya menyeimbangkan cashflow dan ketersediaan likuiditas temporal. Simpanan Investama menggunakan akad mudharabah. Ketentuan-ketentuan membuka rekening Simpanan Investama yaitu mengisi formulir aplikasi investama disertai foto copy KTP yang masih berlaku, setoran awal minimal Rp. 10.000,00 selanjutnya bebas, saldo akhir setelah penarikan minimal Rp. 5.000,00.

Simpanan Hari Raya Idul Fitri (SHARI) atau simpanan rutin selama 10 bulan dengan nominal setoran Rp. 60.000,00 per bulan merupakan dana semi permanen yang dapat dijadikan modal kerja dengan jangka waktu maksimal 8 bulan. Ketentuan-ketentuan SHARI adalah mengisi formulir dengan ShaRi disertai data lengkap, setoran awal minimal Rp.

20.000,00 disetorkan bersamaan dengan penyerahan formulir.

Setoran selanjutnya Rp. 60.000,00 per bulan.

Setiap setahun sekali SHARI membagi undian hadiah kepada anggota SHARI, dengan hadiah-hadiah yang dapat diundi yaitu :

- 1) 1 Buah lemari es 2 pintu
- 2) 1 Buah tv berwarna 21" FLAT
- 3) 3 Buah handphone camera eksklusif
- 4) 3 Buah kompor gas
- 5) 3 Buah rice box (tempat beras)
- 6) 3 Buahmagic com3 buah stand fan
- 7) 8 Paket uang tunai sebesar Rp. 150.000,00
- 8) 8 Paket uang tunai sebesar Rp. 100.000,00.

Simpanan Kencana adalah simpanan rutin selama 12 bulan dengan hadiah-hadiah yang sangat gemerlap. Nominal setoran simpanan kencana Rp. 80.000,00 per bulan. Simpanan Kencana merupakan dana semi permanent yang dapat dijadikan modal kerja dengan jangka waktu maksimal 10 bulan. Ketentuan-ketentuan Simpanan Kencana yaitu mengisi formulir Simpanan Kencana dengan disertai data lengkap, setoran awal minimal Rp. 40.000,00 disetorkan bersama dengan penyerahan formulir, setoran selanjutnya Rp. 80.000,00 per bulan. Pada akhir periode Simpanan Kencana

akan membagi undian hadiah kepada para anggota Simpanan Kencana dengan hadiah-hadiah yang akan diundi yaitu :

- 1) 1 Hadiah Utama ( 5 Gram Emas Batangan )
- 2) 5 Hadiah Kedua ( masing-masing 1 gram Perhiasan Cincin Emas )
- 3) 5 Hadiah Ketiga ( masing-masing Simpanan Investama senilai Rp. 250.000,00 )
- 4) 5 Hadiah Keempat ( masing-masing Simpanan Investama senilai Rp. 150.000 )
- 5) 5 Hadiah Hiburan ( masing-masing sebuah Kipas Angin Meja ).

Di KSPPS Arthamadina pada produk Simpanan Investama banyak diminati nasabah padahal di sisi lain produk ini tidak ada hadiah yang menarik dibandingkan dengan produk Simpanan yang lainnya seperti Simpanan Kencana dan SHARI. Untuk mengetahui kenapa banyak minat nasabah menggunakan Simpanan Investama maka penulis ingin meneliti dan ingin mengangkatnya di dalam penulisan tugas akhir yang berjudul “STRATEGI PEMASARAN PADA PRODUK SIMPANAN INVESTAMA DALAM MENARIK MINAT NASABAH UNTUK MENABUNG (Study Kasus di KSPPS Arthamadina Banyuputih Batang).”

## **B. Rumusan Masalah**

Yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian tugas akhir ini adalah bagaimana strategi pemasaran simpanan investama di KSPPS Arthamadina Banyuputih dalam menarik minat nasabah lebih memilih Simpanan Investama daripada simpanan lainnya?

## **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian yang hendak di capai pada penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran pada produk simpanan investama di KSPPS Arthamadina Banyuputih.
2. Untuk mengetahui kenapa nasabah lebih banyak memilih simpanan investama daripada simpanan lainnya.

## **D. Manfaat penelitian**

1. Bagi penulis

Dari penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan, wawasan keilmuan dan sebagai suatu latihan dalam menerapkan teori-teori yang diperoleh penulis khususnya mengenai lembaga keuangan syariah serta memantapkan pengetahuan yang didapat selama perkuliahan dan Praktik Kuliah Lapangan (PKL)



terutama mengenai produk simpanan investama dalam strategi pemasaran dan faktor yang mempengaruhi minat nasabah terhadap simpanan investama.

2. Bagi pembaca

Sebagai salah satu bahan acuan dan referensi untuk melakukan penelitian lanjutan. Menambah informasi dan dapat dijadikan referensi, khususnya bagi akademisi mengenai produk pendanaan funding yaitu produk simpanan investama yang ada di KSPPS Artamadina Banyuputih Batang.

3. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan sebagai bahan membantu membagi informasi kepada para nasabah tentang produk simpanan investama dapat memberikan masukan serta saran-saran yang bermanfaat bagi perusahaan.

4. Bagi UIN Walisongo / Prodi D3 Perbankan Syariah

Menambah informasi dan dapat dijadikan referensi, khususnya bagi akademisi mengenai produk pendanaan funding yaitu produk simpanan investama yang ada di KSPPS Artamadina Banyuputih Batang.

## **E. Tinjauan Pustaka**

Selama ini pembahasan tentang strategi pemasaran terhadap simpanan investama dengan akad mudharabah pada lembaga keuangan syariah telah banyak dibahas dalam berbagai karya baik berupa makalah, tugas akhir, skripsi, tesis, disertasi, atau buku-buku baik sebagai judul khusus maupun sebagai sub judul, dan untuk mendukung permasalahan yang lebih relevan dan mendalam terhadap bahasan diatas, penyusun berusaha melacak berbagai literature dan penelitian terdahulu (prior research) yang masih relevan terhadap masalah yang menjadi obyek penelitian ini.

Untuk menghindari kesamaan atau plagiat dalam pembahasan orang lain, maka dalam penulisan Tugas akhir ini penulis mencantumkan beberapa hasil penelitian yang ada kaitannya dengan Tugas Akhir yang penulis buat ini. Diantara penelitian-penelitian tersebut adalah yang pertama disusun oleh Muhammad Agung Laksono dengan judul “STRATEGI PEMASARAN PRODUK SIMPANAN KENCANA DI KJKS ARTHAMADINA BANYUPUTIH BATANG” menyimpulkan bahwa KJKS Arthamadina telah melakukan strategi pemasaran yang baik, yaitu mengadakan sebuah pengembangan produk baru berupa simpanan kaca yang mana ditujukan untuk membantu merencanakan keuangan akhir tahun para anggota maupun calon anggota nasabah.

KJKS Arthamadina telah memilih pasar sasaran yang tepat. Pemasaran dapat berjalan dengan baik menggunakan strategi penjualan dan periklanan.

Penelitian kedua disusun oleh Mega Ratna Sari dengan tugas akhir yang berjudul “STRATEGI PEMASARAN PADA PRODUK TASAQUR DI KJKS BINAMA TLOGOSARI SEMARANG” menyimpulkan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan untuk memasarkan produk Tasaqur di Binama Tlogosari Semarang yaitu oleh staf marketing dimana saat stafmarketing mendatangi rumah anggotanya sambil memberikan edukasi tentang produk Tasaqur dan lebih tahu pentingnya melakukan ibadah qurban dan juga memberi tahu bahwa angsuran tabungan tidaklah sulit dan juga dilakukan oleh CS pada saat anggota datang ke customer service disela-sela waktu customer service memberikan penjelasan tentang tabungan kurban serta keunggulan dari produk tabungan kurban tersebut. Untuk meningkatkan minat anggota kepada produk Tasaqur yaitu setiap karyawan memberikan kepada teman anggota keluarga ataupun saudara-saudaranya.

Penelitian yang ketiga disusun oleh Tita Lestri dengan penelitian yang berjudul “ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PADA PRODUK TAMARA (TABUNGAN MANDIRI SEJAHTERA) DI BMT EL-LABANA

SEMARANG” disimpulkan bahwa strategi pemasaran BMT EL-Labana Semarang menggunakan prinsip syariah yaitu dengan melakukan kegiatan pemasaran tanpa adanya unsur penipuan, penzaliman serta tidak memanfaatkan kelemahan orang lain untuk meraih keuntungan sendiri. Peneliti menyadari bahwa penelitian ini bukanlah yang pertama kali yang dilakukan, namun dengan memposisikan penelitian-penelitian diatas sebagai sebuah referensi, memberikan peluang bagi peneliti untuk meneliti tema yang sama namun dengan mengambil pokok bahasan yang berbeda.

#### **F. Metode penelitian**

Pada penelitian ini, terdapat langkah-langkah dasar yang harus dijalankan terkait metode penelitian yaitu sebagai berikut :

##### **1. Objek Penelitian**

Penelitian ini dilakukan pada KSPPS Arthamadina Banyuputih Batang bertempat di jl. Raya Lokojoyo Km. 1 Banyuputih Batang.

##### **2. Jenis Penelitian**

Peneliti menggunakan jenis penelitian kualitatif yaitu penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan dan menganalisis fenomena, peristiwa, aktivitas sosial, sikap dan pemikiran orang secara individu maupun secara

kelompok. Dan subyek penelitiannya adalah KSPPS Arthamadina Banyuputih.

### 3. Sumber Data

#### a. Data Primer

Data primer merupakan data yang relevan dengan pemecahan masalah, data yang diperoleh secara langsung dari sumber yang diteliti, dengan melakukan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap masalah yang dihadapi. Seperti memperoleh informasi melalui observasi dan wawancara dari objek penelitian. Dalam hal ini penulis melakukan interview atau wawancara langsung dengan pihak KSPPS Arthamadina Banyuputih Batang dan nasabah/anggota.

#### b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari pihak lain, tidak langsung diperoleh oleh peneliti dari subyek penelitiannya. Dalam hal ini penulis mengambil dari literatur-literatur yang ada di buku-buku yang berhubungan dengan topik yang diteliti.<sup>5</sup>Data sekunder ini biasanya berwujud

---

<sup>5</sup>AnwarSaifudin, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010, h. 91.

data dokumentasi atau data laporan yang tersedia serta arsip-arsip resmi.

#### 4. Metode Pengumpulan Data

##### a. Interview (wawancara)

Wawancara yaitu salah satu teknik yang dapat digunakan untuk mengumpulkan data penelitian. Wawancara (*interview*) adalah suatu kejadian atau suatu proses interaksi antara pewawancara (*interviewer*) dan sumber informasi atau orang yang diwawancarai melalui komunikasi langsung. Dapat pula dikatakan bahwa wawancara merupakan percakapan tatap muka

( *face to face* ) antara pewawancara dengan sumber informasi, dimana pewawancara bertanya langsung tentang sesuatu obyek yang diteliti dan telah dirancang sebelumnya.<sup>6</sup> Dalam penyusunan tugas akhir ini, wawancara dilakukan dengan pihak KSPPS Arthamadina Banyuputih.

##### b. Observasi

Observasi dilakukan dengan cara mengamati secara langsung. Observasi sebagai teknik pengumpulan data sangat banyak ditentukan

---

<sup>6</sup>A. Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan*, Jakarta : PT. Fajar Interpratama Mandiri, 2014, h. 372.

pengamat sendiri, sebab pengamat melihat, mendengar, mencium, atau mendengarkan suatu obyek penelitian dan kemudian menyimpulkan dari apa yang diamati itu. Pengamat adalah kunci keberhasilan dan ketetapan hasil penelitian.<sup>7</sup> Observasi yang dilakukan penulis yaitu mengamati secara langsung pada obyek yang diteliti yaitu dengan melihat strategi pemasaran simpanan investama yang dilakukan oleh KSPPS Arthamadina Banyuputih.

c. Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan atau karya seseorang tentang sesuatu yang sudah berlalu. Dokumen tentang sekelompok orang, peristiwa, atau kejadian dalam situasi sosial yang sesuai dan terkait dengan fokus penelitian adalah sumber informasi yang sangat berguna dalam penelitian kualitatif. Dokumen ini dapat berbentuk teks tertulis, artefacts, gambar maupun foto.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup>*Ibid.*, h. 384.

<sup>8</sup>*Ibid.*, h. 391.

## G. Sistematika Penulisan

Dalam penulisan tugas akhir ini terbagi dalam bab – bab yang menguraikan secara rinci. Adapun sistematika penulisan yang digunakan sebagai berikut :

Sistematika pembahasan dalam penyusunan tugas akhir ini akan dibagi menjadi empat BAB, yaitu :

**BAB I** : Pendahuluan

Berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, tinjauan pustaka, metode penelitian dan sistematika penulisan.

**BA B II** : Landasan Teori

Berisi tentang teori-teori yang menunjang tentang judul yang penulis bahas. Bab ini menggambarkan tentang definisi strategi pemasaran, lingkungan pemasaran, bauran pemasaran, pengertian simpanan investama, pengertian akad mudharabah, landasan syariah dan landasan hukum mudharabah.

**BAB III** : Gambaran Umum Perusahaan

Berisikan tentang Sejarah pendirian dan perkembangan KSPPS Artamadina Banyuputih Batang. Legalitas usaha, visi misi, susunan organisasi, dan produk-produk



yang ada di KSPPS Artamadina Banyuputih Batang.

**BAB IV : Pembahasan**

Berisi tentang bagaimana strategi pemasaran simpanan investama di KSPPS Arthamadina Banyuputih dalam menarik minat nasabah untuk menabung sehingga banyak minat nasabah yang menabung lebih memilih simpanan investama daripada

**BAB V : Penutup**

Bab ini merupakan bab akhir dalam Tugas Akhir. Di dalam bab ini penulis akan menarik kesimpulan dari permasalahan yang di bahas sebelumnya.

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**