

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Lembaga keuangan syari'ah sekarang ini telah dikenal secara luas di Indonesia. Di antara Lembaga Keuangan itu antara lain Baitul Maal Tamwil, Asuransi Syari'ah, Bank Syari'ah dll. Perbankan Islam merupakan bentuk perbankan dan pembiayaan yang berusaha memberikan pelayanan kepada nasabah tanpa adanya riba (bunga) di dalamnya. Para perintis Lembaga Keuangan Syari'ah berargumentasi bahwasanya bunga termasuk riba dan jelas dilarang dalam Hukum Islam. Alasan tersebut mendorong beberapa sarjana Muslim dan penanam Modal untuk menemukan alternatif lain dalam usaha pengembangan sistem perbankan sesuai dengan syari'ah, khususnya yang berkaitan dengan larangan riba.

Pada prinsipnya, dalam sistem keuangan Islam lembaga-lembaga keuangan non bank yang diperlukan memiliki peran yang hampir sama. Perbedaannya terletak pada prinsip dan mekanisme operasional dengan menghapuskan sistem bunga, baik dalam sistem investasi (langsung ataupun tidak langsung dan pasar uang antar bank) praktek atau sistem bebas bunga akan lebih mudah diterapkan secara integral.¹

Kehadiran BMT di tengah-tengah Koperasi Konvensional menawarkan sistem perbankan alternatif bagi umat islam yang membutuhkan atau ingin

¹ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah : Deskripsi dan Ilustrasi*, Yogyakarta: Ekonsia, 2004, hlm 03

memperoleh layanan maupun jasa perbankan tanpa melanggar larangan riba. Karena dalam Islam riba merupakan sesuatu yang dilarang.²

Baitul Mal Wa Tamwil atau biasa disebut dengan BMT dari segi bahasa atau bisa diterjemahkan kedalam bahasa Indonesia yang benar berarti rumah uang dan (rumah) pembiayaan, sehingga bisa diartikan secara terpisah, baitul mal adalah rumah uang. Namun bukanlah yang dimaksud dalam tulisan ini adalah demikian, Baitul Mal adalah lembaga keuangan yang berorientasi sosial keagamaan yang kegiatan utamanya menampung serta menyalurkan harta pada masyarakat berupa zakat, infaq dan shodaqoh (ZIS) berdasarkan ketentuan yang telah ditetapkan Al Qur'an dan Sunnah Rosulnya.

Indonesia baru memulai menggunakan sistem bagi hasil pada tahun 1992, yakni dengan berdirinya BMI (Bank Muamalat Indonesia), dan bank syari'ah semakin tumbuh pesat setelah adanya revisi dari Peraturan Pemerintah No. 72 tahun 1992 menjadi UU Perbankan No. 10 tahun 1998 yang berisikan tentang bank yang beroperasi dengan sistem bagi hasil. Dan diperbaharui dengan adanya Peraturan BI No. 6/24/PBI/2004 yang berisikan tentang Bank Umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syari'ah.³

Peran umum BMT yang dilakukan adalah melakukan pembinaan dan pendanaan yang berdasarkan sistem syari'ah. Peran ini menegaskan arti penting prinsip-prinsip syari'ah yang bersentuhan langsung dengan kehidupan masyarakat kecil yang serba cukup ilmu pengetahuan dan materi

² Yusuf Qordhowi, *Halal dan Haram dalam Islam*, Surabaya: Bina Ilmu, TT, hlm 364

³ Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil di Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UII Press, Cet.I, 2000, hlm 1

maka BMT mempunyai tugas penting dalam mengemban misi islam dalam segala kehidupan masyarakat.⁴

Munculnya lembaga keuangan yang beroperasi pada prinsip syari'ah termasuk BMT, merupakan fenomena aktual yang menarik untuk dicermati. Paling tidak, ini bisa dianggap sebagai bukti awal diterimanya dengan baik sistem ekonomi berdasarkan syari'ah di tengah peradaban manusia yang semakin maju.⁵

BMT Hudatama didirikan pada bulan Oktober tahun 1998 yang merupakan suatu lembaga keuangan yang mana fungsinya yaitu sebagai penghimpun dana dan penyalur dana, selain itu juga berfungsi sebagai tempat pengelolaan *Zakat, Infaq dan Shodaqoh (ZIS)* dan *Wakaf*. Di mana dalam BMT Hudatama dikemas dalam ZIS untuk pemberdayaan ekonomi, ZIS untuk alokasi lainnya, dalam hal ini pemohon yang mengajukan dengan akad *qordul hasan* karena ini merupakan Dana ZIS dimana pihak lembaga tidak diperkenankan mengambil keuntungan serta dana tersebut digunakan bagi orang-orang yang memang sangat membutuhkan dana tersebut. Wakaf tunai untuk kemaslahatan ummat dan wakaf tunai untuk pemeliharaan ummat.

Sebagaimana fungsi lembaga keuangan baik bank maupun *non* bank yang berperan sebagai *intermediary* antara masyarakat yang kelebihan dana dan masyarakat yang kekurangan dana, BMT Hudatama melakukan penggalangan dana dari anggota dan calon anggotanya. Kemudian dari dana yang telah dihimpun dari anggota atau calon anggota tersebut akan

⁴ Heri Sudarsono, *log cit*, hlm 96

⁵ Makhhlul Ilmi, *Teori dan Praktek Lembaga Keuangan Mikro Syari'ah*, Yogyakarta: UII Press Thn 2000, hlm 47

dikembalikan lagi pada mereka yang membutuhkan dana, baik untuk kebutuhan produktif, konsumtif maupun usaha.

Pada produk penghimpunan dana atau *funding*, BMT Hudatama mempunyai produk-produk yang bervariasi dengan bagi hasil yang bersaing, di antaranya adalah Simpanan Ummat, Simpanan Ukhuwah dan Deposito. Dan dalam salah satu produk *funding* yang banyak diminati oleh para nasabahnya karena bonus yang sangat tinggi yakni produk Sahabat (Simpanan Usaha Banyak Manfaat).

Sahabat (Simpanan Usaha Banyak Manfaat) yang ada di BMT Hudatama cabang Mangkang merupakan produk spesial, karena proses pembukaan tabungannya sangat mudah. Sahabat sendiri di peruntukan bagi perorangan maupun lembaga yang waktunya tidak ditentukan dan dapat diambil kapan saja serta bagi hasil menarik yang diberikan oleh pihak BMT. Strategi yang paling diminati nasabah saat ini adalah “Jemput Bola”, karena lebih memudahkan nasabah dalam pelayanan. Dari latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran Sahabat dan juga kelebihan dalam Sahabat sehingga dapat membuat masyarakat tertarik dalam menggunakan tabungan ini.

Dari paparan di atas inilah yang menjadi fokus penelitian dalam pembuatan tugas akhir (TA) dan mengambil judul: “STRATEGI MARKETING TABUNGAN SAHABAT DI BMT HUDATAMA CABANG MANGKANG”.

B. Rumusan Masalah

Sesuai dengan latar belakang masalah di atas maka penulis akan mendeskripsikan permasalahan dari judul di atas meliputi :

1. Bagaimana strategi marketing Tabungan Sahabat di BMT Hudatama Cabang Mangkang ?
2. Apa saja yang menjadi kendala dalam marketing tabungan Sahabat di BMT Hudatama Cabang Mangkang ?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian merupakan hal yang berguna untuk mencapai sebuah target penelitian adalah sangat diperlukan. Karena suatu penelitian tanpa adanya suatu target tujuan akan menghasilkan sesuatu yang jauh dari harapan.

Dalam penelitian ini penulis mempunyai tujuan :

1. Untuk mengetahui bagaimana strategi marketing tabungan Sahabat di BMT Hudatama Cabang Mangkang
2. Untuk mengetahui kendala-kendala yang dihadapi BMT Hudatama dalam memasarkan tabungan Sahabat di BMT Hudatama Cabang Mangkang

D. Manfaat Penelitian

1. Memenuhi salah satu syarat kelulusan pendidikan program DIII Perbankan Syari'ah.
2. Untuk mengetahui serta mendapatkan gambaran yang jelas mengenai penelitian yang hendak dicari.

3. Dengan adanya penelitian ini semoga bisa dijadikan koreksi semua pihak untuk mengevaluasi agar kedepannya bisa lebih baik.
4. Dengan adanya penelitian ini masyarakat akan lebih mengenal tentang produk tabungan Sahabat.
5. Sebagai referensi dan informasi khususnya bagi akademisi dan praktisi.

E. Metode Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian yang diadakan oleh penulis di BMT Hudatama Cabang Mangkang. Adapun metode penelitian yang digunakan penulis dalam tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Sumber Data

- a. Data Primer adalah data yang diperoleh dari objek yang akan diteliti, baik langsung datang ke obyek, maupun melalui angket (kuisoner).⁶

Data dapat diperoleh dari pengelola ataupun nasabah BMT Hudatama Cabang Mangkang dengan melakukan wawancara dengan mereka dan data-data dari dokumen-dokumen yang dikeluarkan oleh pihak BMT. Dengan kata lain, data ini adalah data murni yang diperoleh dari hasil penelitian langsung.

- b. Data Sekunder adalah data yang diperoleh melalui terbitan atau laporan suatu lembaga.⁷

⁶ Drs. Algifari, M.SI, *Statistika Induktif ; untuk Ekonomi dan Bisnis*, edisi II, Yogyakarta: UMP AMP YPKN, Th 2003, hlm 10

⁷ *Ibid*

Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari berbagai sumber seperti buku, artikel dan karya ilmiah lain yang isinya dapat membantu melengkapi data yang berkaitan dengan objek penelitian.

2. Metode Pengumpulan Data

Metode dalam pengumpulan data ini adalah:

a. Interview/Wawancara

Interview dapat disebut juga dengan wawancara atau kuisisioner lisan, yaitu suatu kegiatan yang dilakukan untuk mendapatkan informasi secara langsung dengan mengajukan pertanyaan pada para responden (Ibu Hani selaku wakil kacab mangkang, mbak ulfa selaku customer service dan mas adin selaku marketers di BMT Hudatama Cabang Mangkang serta beberapa nasabah di BMT tersebut)⁸

b. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan sumber data berupa tulisan pribadi, surat-surat dan dokumen resmi. Dengan metode ini penulis mendapatkan data mengenai strategi marketing tabungan sahabat di BMT Hudatama Cabang Mangkang.

⁸ P. Joko Subagyo, *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktek*, Jakarta: PT. Kincha 1991, hlm.39

c. Observasi

Observasi atau pengamatan adalah pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat gejala-gejala yang diselidiki.⁹

Metode ini dilakukan dengan mengamati langsung terhadap objek tertentu di lapangan yang menjadi fokus penelitian dan mengetahui suasana kerja di BMT Hudatama Cabang Mangkang serta mencatat segala sesuatu yang berhubungan dengan strategi pemasaran tabungan Sahabat.

3. Metode Analisis Data

Adapun metode yang digunakan dalam analisis data ini adalah menggunakan metode deskriptif analisis, yaitu data-data yang diperoleh kemudian dituangkan dalam bentuk kata-kata maupun skema kemudian dideskripsikan sehingga dapat memberikan kejelasan yang realistis dalam analisis tugas akhir program perbankan syariah ini.

F. Sistematika Penulisan

Untuk mencapai tujuan penulisan tugas akhir ini, sebagai karya ilmiah harus memenuhi syarat yang logis dan sistematis. Dalam membahasnya penyusun menyusun dalam empat bab berikutnya merupakan rangkaian yang tidak dapat dipisahkan. Untuk lebih jelasnya penulis uraikan sebagai berikut:

BAB I :Pendahuluan

⁹ *Ibid*

Pada bab ini diuraikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian serta sistematika penulisan tugas akhir.

BAB II :Gambaran Umum BMT Hudatama

Pada bab ini diuraikan tentang sejarah berdirinya BMT Hudatama, visi misi, struktur organisasi, dan produk-produk yang ada di BMT Hudatama serta jenis-jenis usaha yang dibiayai.

BAB III :Pembahasan

Pada bab ini menjelaskan keseluruhan dari proses pengajuan tabungan Sahabat, cara dan strategi BMT Hudatama dalam memasarkan produk Sahabat dan kendala yang ada dalam marketing tabungan Sahabat di BMT Hudatama cabang Mangkang

BAB IV :Penutup

Bab ini merupakan penutup yang memuat kesimpulan dan saran-saran.