

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perbankan dalam kehidupan suatu negara adalah salah satu agen pembangunan (agent of development). Hal ini dikarenakan adanya fungsi utama dari perbankan itu sendiri sebagai lembaga yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kembali ke masyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan. Fungsi inilah yang lazim disebut sebagai intermediasi keuangan (financial intermediary function). Perbankan nasional memegang peranan dan strategis dalam kaitannya dengan penyediaan permodalan pengembangan sektor-sektor produktif, lembaga perbankan hampir ada di setiap negara karena keberadaannya sangat penting, yaitu untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan perekonomian negara.

Seiring perkembangan zaman munculah perbankan yang tidak mengandalkan bunga melainkan menggunakan bagi hasil dan margin yaitu Bank Syariah. Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah, Unit Usaha Syariah, dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Bank Umum Syariah adalah bank syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa lalu lintas pembayaran, Unit Usaha Syariah atau disebut UUS yaitu 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 diluar negeri yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang pembantu syariah atau unit syariah. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah bank syariah dalam kegiatannya tidak memberikan jasa lalu lintas pembayaran.¹

Sebelumnya Indonesia merupakan negara yang menganut sistem ekonomi kapitalis. Mulai tahun 1992, dengan dikeluarkannya Undang-Undang Perbankan No. 7 Tahun 1992, Indonesia mulai memperkenalkan sistem keuangan dan perbankan ganda karena bank boleh beroperasi dengan prinsip bagi hasil. Bank syariah pertama berdiri pada tahun itu juga. Disamping itu, asuransi syariah atau tafakul mulai muncul pada tahun 1994. Penerapan sistem keuangan dan perbankan ganda mulai lebih terarah semenjak dikeluarkannya Undan-Undang Perbankan yang baru No.10 Tahun 1998.

Sejak itu, bermunculan lembaga keuangan syariah yang beroperasi berdampingan dengan lembaga keuangan konvensional. Seperti halnya Malaysia, lembaga keuangan syariah di Indonesia tumbuh menjadi lembaga keuangan alternatif masyarakat yang menginginkan pelayanan jasa keuangan yang sesuai dengan prinsip syariah, sekaligus menjadi

¹ Trisadini P.Usanti dan Abd Shomad, *Transaksi Bank Syariah*, Jakarta :PT, Bumi Aksara, 2015,hal 1

pesaing langsung lembaga keuangan konvensional dalam produk dan jasa yang ditawarkan.³ Keberadaan perbankan syariah di Indonesia merupakan perwujudan dari keinginan masyarakat yang membutuhkan suatu sistem perbankan alternatif yang menyediakan jasa perbankan yang memenuhi prinsip syariah.

Pada Undang-Undang Perbankan yang lama, yaitu Nomor 14 tahun 1967 Tentang Pokok-Pokok Perbankan tidak dimungkinkan untuk melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah karena tidak ada pengaturannya. Keberadaan bank syariah secara formal dimulai sejak diundangkannya Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1992 Nomor 31, Tambahan Lembaran Negara Nomor 3472) walaupun istilah yang dipakai adalah bank yang berdasarkan pada prinsip bagi hasil, yaitu dengan beroperasinya Bank Muammalat Indonesia pada tanggal 1 Mei 1992.²

Dalam Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan, belum ada ketentuan yang lebih rinci mengenai bank yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah. Keberadaan bank syariah baru mendapat pengakuan yang tegas serta memberi peluang yang lebih besar bagi perkembangannya dengan diundangkannya Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992

² A. Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012, hal 15.

Tentang Perbankan. Berdasarkan Pasal 4 ayat 1 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah. Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 94 (selanjutnya disebut Undang-Undang Perbankan Syariah) bahwa bank umum konvensional yang juga melakukan kegiatan syariah disebut dengan Unit Usaha Syariah (UUS) dan bank syariah berfungsi juga sebagai lembaga intermediasi (Intermediary Institution), yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana-dana tersebut kepada masyarakat yang membutuhkannya dalam bentuk pembiayaan.

Walaupun perkembangan agak terlambat bila dibandingkan dengan negara-negara Muslim lainnya, perbankan syariah di Indonesia akan terus berkembang. Bila pada periode tahun 1992-1998 hanya ada satu unit Bank Syariah, maka pada tahun 2005, jumlah bank syariah di Indonesia telah bertambah menjadi 20 unit, yaitu 3 bank umum syariah dan 17 unit usaha syariah. Sementara itu, jumlah Bank Perkreditan Rakyat Syariah hingga akhir tahun 2004 bertambah menjadi 88 buah.

Pada tahun 2016 jumlah bank syariah di Indonesia berjumlah 199 bank syariah yang terdiri dari 12 Bank Usaha Syariah (BUS), 22 Unit Usaha Syariah (UUS), dan 165 Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) yang beroperasi di Indonesia hingga tahun 2016.⁷ Angka tersebut menunjukkan bahwa lembaga keuangan syariah terus berkembang pesat dari tahun ke tahun. Dengan berkembangnya lembaga keuangan

syariah khususnya perbankan syariah yang semakin pesat, mulailah bermunculan lembaga keuangan syariah non-bank yang salah satunya Baitul Maal wa Tamwil (BMT).

Baitul Maal wa Tamwil terdiri dari Baitul Maal dan Baitul Tamwil dimana Baitul Maal di Indonesia diartikan sebagai lembaga sosial yang fungsinya untuk menyalurkan zakat, infaq, shadaqoh atau sebagai lembaga amil saja, sedangkan Baitul Tamwil dapat diartikan sebagai lembaga koperasi berdasarkan prinsip syariah bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Jadi, Baitul Maal wa³ Tamwil (BMT) sebagai lembaga keuangan mikro syariah yang memberikan⁴ layanan keuangan umat baik untuk sosial (sebagai amil) – fungsi Baitul Maal, dan layanan komersial atau niaga – dengan fungsi Baitul Tamwil.⁸ Kemunculan lembaga Baitul Maal wa Tamwil, yang melakukan kegiatannya berdasarkan prinsip-prinsip syariah dirasakan betul bagi umat dapat memenuhi kebutuhan, tidak saja karena sistemnya yang syar'i, namun juga fungsi manfaat sosial dan ekonomi. Oleh karena itu, kemudian bermunculan lembaga-lembaga keuangan mikro syariah dengan nama generik BMT yang banyak dimotori oleh aktivis jamaah mesjid atau dari organisasi kemasyarakatan seperti Muhammadiyah, Nahdatul Ulama, PERSIS dan sebagainya, serta umat lain secara perorangan atau kelompok.

³ A. Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012, hal 15

Masa menjamur – tumbuh dan berkembang BMT ini, semakin meneguhkan dan memberikan keyakinan umat bahwa BMT adalah lembaga umat yang tepat untuk menjawab masalah-masalah ekonomi umat. Beberapa BMT mulai tumbuh kesadarannya untuk memperkuat barisan sebagai lembaga keuangan syariah yang dituntut untuk profesional.⁹ Secara yuridis keberadaan BMT didasarkan pada Undang-Undang Republik Indonesia No. 25 Tahun 1992 tentang perkoperasian pasal 44 ayat 3 yang berbunyi “Pelaksanaan kegiatan usaha simpan pinjam oleh koperasi diatur lebih lanjut dengan peraturan pemerintah”. Sedangkan peraturan pemerintah yang berkaitan dengan tersebut adalah peraturan pemerintah no. 9 tahun 1995 tentang pelaksanaan kegiatan usaha simpan pinjam oleh koperasi yakni berbunyi “Pemberian imbalan dapat berupa bunga atau dalam bentuk lainnya berupa prinsip bagi hasil”.

Salah satu BMT yang muncul di Indonesia dan semangat melakukan perubahan ekonomi umat yaitu BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang, BMT ini salah satu koperasi simpan pinjam pembiayaan syariah yang berdasarkan prinsip syariah. Hal ini dilihat dari operasionalnya yang sesuai dengan syariat Islam dan produk-produk yang ditawarkan menggunakan akad-akad yang ada pada ajaran Islam, seperti Mudharabah, Wadiah, Ijarah, Qardh, dan Ba'i Bii Tsaman Ajil. Seluruh aktifitas BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang, selalu mengacu pada upaya pemberdayaan ekonomi rakyat yaitu dengan

turut serta dalam upaya mengangkat kemajuan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Produk-produk yang ada pada BMT Walisongo Cabang Papandayan untuk produk simpanan yaitu Simpanan Pelajar (SIMPEL) menggunakan akad Wadiah, Simpanan Sukarela (SIRELA) menggunakan akad mudharabah, Simpanan Sukarela Berjangka (SISUKA) menggunakan akad mudharabah, simpanan investasi qur'ban menggunakan akad mudharabah mutlaqah, arisan wisata menggunakan akad wadiah, arisan berkah menggunakan akad wadiah, dan Simpanan Masa Depan (SIMAPAN) menggunakan akad mudharabah. Sedangkan untuk produk pembiayaan yaitu pembiayaan ba'i bii tsaman ajil, pembiayaan ijarah, dan pembiayaan qardh. Salah satu produk yang ada di BMT Walisongo Cabang Papandayan adalah produk Simpanan Masa Depan (SIMAPAN), produk Simpanan Masa Depan menggunakan akad mudharabah adalah jenis investasi yang memberikan fasilitas simpanan untuk kebutuhan di masa depan. Dengan setoran rutin minimal Rp 50.000,- per bulan, simpanan ini memberikan bagi hasil 70 : 30 atau kisaran 1% perbulan dari saldo rata-rata.

Pengalaman penulis ketika magang di BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang, tertarik terhadap salah satu produk unggulannya dalam penghimpunan dana yaitu produk tabungan syariah yang disebut SIRELA (Simpanan Sukarela Lancar). Produk ini menggunakan akad wadiah yad dhamanah. Sirela dirancang untuk membantu masyarakat yang mempunyai

kelebihan dana agar dapat tersimpan dengan aman dan bila dibutuhkan dapat diambil sewaktu-waktu. Dana yang disimpan tidak dikenakan biaya administrasi bulanan dan mendapat bagi hasil sesuai nisbah atas dana yang tersimpan. Produk sirela dalam sistemnya selain nasabah datang sendiri guna menabung atau mengambil uang ke BMT, namun juga diberi kemudahan dengan adanya sistem jemput bola dimana nasabah tidak perlu bersusah payah datang ke kantor karena staff marketing akan mendatangi langsung ke nasabah. Pendekatan jemput bola⁵ merupakan salah satu strategi marketing untuk meningkatkan jumlah nasabah sirela.

BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang memiliki strategi marketing yang digunakan disamping menggunakan sistim jemput bola, juga menggunakan strategi persiapan pribadi , penetapan target, dan menggunakan strategi promotion mix (bauran promosi). Dalam praktiknya ada empat sarana promosi yang dapat digunakan oleh BMT terutama bagian marketing. Pertama, promosi melalui periklanan (advertising), promosi penjualan (sales promotion), publisitas (publicity), dan penjualan pribadi (personal selling).

Dari latar belakang tersebut penulis tertarik untuk mengambil judul :

⁵ A. Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012, hal 16

“STRATEGI MARKETING PADA PRODUK SIRELA
(SIMPANAN SUKARELA LANCAR) Di BMT WALISONGO
CABANG PAPANDAYAN SEMARANG”

B. Rumusan Masalah

Dari gambaran dan uraian diatas dapat dirumuskan permasalahan sehubungan dengan penelitian yang akan dilakukan antara lain :

1. Bagaimana strategi marketing pada produk sirela di BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang ?
2. Bagaimana tingkat efektivitas strategi marketing terhadap produk sirela di BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang ?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Penelitian tugas akhir ini dibuat untuk mengetahui jawaban dari pertanyaan-pertanyaan yang muncul di atas, dengan tujuan:

1. Untuk mengetahui bagaimana konsep strategi marketing pada produk sirela di BMT Al Hikmah cabang Babadan.
2. Untuk mengetahui tingkat efektivitas strategi marketing terhadap produk sirela di BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang.

Adapun manfaat dari penulisan tugas akhir ini, di antaranya untuk ;

1. Penulis
 - a. Untuk prasarat kelulusan pada Program Studi DIII Perbankan Syariah.
 - b. Memberikan pengetahuan dan informasi dari dunia praktis yang sangat berguna untuk disinkronkan dengan pengetahuan teori yang didapat di bangku kuliah.
2. UIN Walisongo Semarang
 - a. Memperkenalkan UIN Walisongo kepada masyarakat luar khususnya Program DIII Perbankan Syariah.
 - b. Sebagai tambahan referensi literature serta informasi khususnya bagi mahasiswa UIN Walisongo Semarang Program DIII Perbankan Syariah.
3. BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang Penelitian ini dapat bermanfaat sebagai bahan pengembangan BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang ke depan. Penelitian ini dapat memperkenalkan eksistensi BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang ke masyarakat luas, memberikan informasi dan pengetahuan tambahan yang dijadikan sebagai bahan pertimbangan untuk meningkatkan usaha secara syariah.
4. Pembaca Sebagai tambahan wawasan tentang bagaimana BMT melakukan penanganan mengenai strategi marketing. Dalam hal ini berhubungan dengan strategi yang digunakan pihak BMT dalam memasarkan produk sirela.

5. Masyarakat Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat membantu masyarakat untuk mengetahui lebih dalam wawasan tentang bagaimana BMT melakukan penanganan mengenai strategi marketing. Dalam hal ini berhubungan dengan strategi yang digunakan pihak BMT dalam memasarkan produk sirela di BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang.

D. Tinjauan Pustaka

Dimaksud untuk mendukung materi dalam penelitian ini dan membuktikan keasliannya, penulis melakukan perbandingan dengan penelitian-penelitian yang terdahulu. Untuk itu penulis telah meninjau atau menelaah beberapa buku terbitan hasil penelitian, Tugas Akhir, Skripsi, dan sejenis dengan penelitian ini. Beberapa buku yang peneliti temukan diantaranya adalah :

1. Analisis Strategi Pemasaran Produk Simpanan di BMT El Labana Semarang Dalam Meningkatkan Keunggulan Kompetitif
2. Analisis Penerapan Strategi Promosi Terhadap Perkembangan Produk Simpanan Wajib Berhadiah (Siwadhiah) di KJKS BMT Al Hikmah Ungaran Cabang Bandungan.⁶

⁶ *Muhammad Syafi' l antoni, Bank Syariah dari Teori ke Praktik, Jakarta: Gema Insani, 2001, hal 95.*

E. Metodologi Penelitian

Dalam penulisan Tugas Akhir ini peneliti menggunakan beberapa metode penelitian agar memperoleh data- data yang akurat antara lain : Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif atau lapangan. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) penelitian dapat diperoleh data-data dari lapangan dengan tempat penelitian di BMT dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan).

1. Tempat penelitian ini dilakakukan di KSPPS BMT WALISONGO CABANG PAPANDAYAN SEMARANG yang beralokasikan Gedung Baitu Nur Hasan Lt 2,jl papandayan No.805 Gajahmungkur Semarang.Tlp.(024)76920955
2. Sumber Data Sumber data didalam penelitian merupakan faktor yang sangat penting, karena sumber data akan menyangkut kualitas dari hasil penelitian. Oleh karenanya, sumber data menjadi bahan pertimbangan dalam penentuan metode pengumpulan data. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini ada 2 yaitu :
 - a. Data Primer Data primer diperoleh dari sumber primer, yaitu si peneliti (penulis) secara langsung melakukan observasi atau penyaksian kejadian-kejadian yang

dituliskan. Sumber primer dipandang sebagai memiliki otoritas sebagai bukti tangan pertama.

- b. Data Sekunder Data sekunder diperoleh dari sumber sekunder, yaitu peneliti melaporkan hasil observasi orang lain yang satu kali atau lebih telah lepas dari kejadian aslinya⁷

3. Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data diperoleh dengan cara :

- a. Wawancara

Wawancara digunakan sebagai tehnik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.

- b. Observasi

Observasi sebagai tehnik pengumpulan data mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan tehnik yang lain, yaitu wawancara dan kuesioner. Kalau wawancara dan kuesioner selalu berkomunikasi dengan orang, maka observasi tidak terbatas pada orang, tetapi juga obyek-obyek alam yang lain.

⁷ Wahyu Purhantara, *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010, h. 79

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, lengger, agenda, dan sebagainya. Teknik dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data yang berupa data-data tertulis yang mengandung keterangan dan penjelasan serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian.

- d. Analisis data Dalam penelitian kualitatif, data diperoleh dari berbagai sumber, dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang bermacam-macam (triangulasi), dan dilakukan secara terus menerus mengakibatkan variasi data yang tinggi sekali.⁸

F. Sistematika Penelitian

Untuk memudahkan mempelajari, memahami serta mengetahui pokok bahasan Tugas Akhir ini, maka akan

⁸ Sumadi Suryabrata, *Metodelogi Penelitian*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 1995, hal. 17

⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung : Alfabeta, 2015, hal. 9.

dideskripsikan dalam sistematika yang terdiri dari lima bab, yaitu sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat hasil penelitian, tinjauan pustaka, metodologi penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Membahas tentang Landasan Teoritik yang berisi: membahas tentang definisi strategi, definisi marketing, konsep syariah marketing, strategi marketing, definisi wadiah agar memperjelas mengenai pembahasan pada BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang.²¹

BAB III : GAMBARAN UMUM TENTANG BMT WALISONGO CABANG PAPANDAYAN SEMARANG.

Bab ini menguraikan tentang sejarah berdirinya BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang , Visi, Misi dan Struktur Organisasi, Produk-Produk serta karakteristik produk BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang.

BAB IV : STRATEGI MARKETING PRODUK SIRELA DI BMT WALISONGO CABANG PAPANDAYAN SEMARANG.

Bab ini penulis akan menjelaskan mengenai strategi marketing produk sirela di BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang, ketentuan-ketentuan dalam prosedur rekening produk sirela, dan tingkat efektivitas strategi marketing terhadap produk sirela di BMT Walisongo Cabang Papandayan Semarang.

BAB V : PENUTUP⁹

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR LAMPIRAN

⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian*.,hal 145. Hal 24