

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan perbankan syari'ah pada era reformasi ditandai dengan disetujuinya UU No. 21 Tahun 2008 dalam undang undang tersebut menjadi dasar yang kuat bagi operasional perbankan syari'ah, diatur dengan rincian landasan hukum serta jenis jenis usaha yang dapat dioperasikan dan implementasikan oleh bank syari'ah.undang undang tersebut juga memberikan arahan bagi bank bank konvensional untuk membuka cabang syari'ah atau konvensional diri secara total menjadi bank syari'h.<sup>1</sup>

PT.BPRS PNM Binama Semarang didirikan atas prakarsa para tokoh masyarakat dan pengurus muslim disekitar semarang.gagasan tersebut tumbuh karena mengingat belum banyak lembaga Bank Pengkriditan Rakyat Syari'ah diwilayah kota semarang,yaitu baru satu lembaga.sehingga kondisi ini menyebabkan banyak masyarakat muslim, khususnya pengusaha menengah kebawah belum bisa terjangkau oleh layanan perbankan syariah.

Berdasarkan dengan penghimpunan dana PT.BPRS PNM Binama dalam memberikan pelayanan kepada nasabah, Bank menyediakan produk yang diantaranya tabungan harian *Mudharabah*,Tabungan pendidikan, tabungan haji & umroh, dan deposito *Mudharabah*. Dari produk penghimpunan dana (*funding*) diatas yang cukup besar pengaruhnya untuk memenuhi kebutuhan biaya pendidikan dimasa datang dan kemajuan mutu pendidikan melalui penyaluran

---

<sup>1</sup> Kholibul umam, Legislasi fikih ekonomi dan penerapan dalam produk perbankan syari'ah di Indonesia, Yogyakarta, 20011, hal.2

dana (*lending*) kepada nasabah dan calon nasabah berupa pembiayaan adalah tabungan pendidikan setara dengan deposito atau simpanan berjangka.

Tabungan pendidikan adalah tabungan berjangka waktu tertentu untuk dana pendidikan. PT. BPRS PNM Binama sendiri menggunakan *akad mudharabah* untuk tabungan pendidikan setara dengan deposito dalam hal ini bank bertindak sebagai *mundhorib* (pemilik dana) sedangkan nasabah bertindak sebagai *shahibul maal* (pemilik dana) dalam kepastiannya sebagai *mundhorib* bank syari'ah dapat melakukan berbagai macam usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip syari'ah dan pengembangannya, termasuk melakukan akad *mudhorobah* dengan pihak ketiga, agar dana bisa diputar.<sup>2</sup>

Produk tabungan pendidikan *mudharabah* di PT. BPRS PNM Binama memiliki banyak keuntungan dan manfaat diantaranya kepastian dana untuk pendidikan anak sesuai rencana, meningkatkan kedisiplinan menabung untuk masa depan, memberikan atau mendapatkan nisbah bagi hasil setara deposito 3 bulan, mendapatkan souvenir cantik disetiap pembukaan rekening tabungan pendidikan, dan bagi nasabah yang mempunyai anak dan yang berada dibangku pendidikan akan mendapatkan bahasiswa dengan total Rp. 1000.000, untuk saldo Rp. 1000.000, dan berlaku kelipatannya. dan tabungan pendidikan setara dengan deposito bebas administrasi bulanan.<sup>3</sup>

Oleh karena itu PT. BPRS PNM Binama melakukan berbagai upaya agar masyarakat tertarik dan masyarakat dapat memanfaatkan produk tabungan pendidikan demi kemajuan perekonomian dan pendidikan putra putrid dimasa

---

<sup>2</sup> Muhammad syafi'I Antonio, Bank Syari'ah dan teori ke praktek, Jakarta, Gama Insani Press, 2001,

<sup>3</sup> Wawancara dengan rifah, costumor rervice BPRS PNM BINAMA Semarang, tanggal 27 Maret 2014

depan, maka Bank melakukan strategi pemasaran karena strategi pemasaran sangat diperlukan guna menarik simpati masyarakat agar masyarakat berminat dan membuka rekening tabungan pendidikan dan dapat meningkatkan jumlah nasabah.

Pada dasarnya pemasaran menjadi kebutuhan pada setiap lembaga perbankan, baik yang berkaitan dengan laba maupun nirlaba, meningkatkan perkembangan pasar dan persaingan yang semakin ketat. Strategi pemasaran sangat diperlukan oleh sebuah perusahaan dan dapat dicapai sesuai dengan tujuan yang telah ditentukan serta diharapkan dapat meminimalisir hambatan hambatan yang ada. Maka langkah yang dilakukan PT. BPRS PNM Binama Semarang cabang mijen untuk meningkatkan jumlah nasabah tabungan pendidikan adalah dengan cara prospek kesekolah sekolah, melakukan kerjasama dengan instansi di berbagai daerah, serta memasarkan produk tabungan pendidikan kepada nasabah baru secara berkala agar nasabah lebih mengenal produk tabungan pendidikan yang ada di PT. BPRS PNM Binama yang memberikan banyak manfaat dan keuntunag bagi nasabah, dan meyakinkan kepada nasabah dan calon nasabah bahwa layanan syari'ah adalah pilihan yang terbaik bagi masyarakat muslim khususnya.

PT. BPRS PNM Binama Semarang sendiri memiliki 2 kantor cabang, hal ini menunjukkan bahwa PT. BPRS PNM Binama Semarang telah mampu bersain dan berpartisipasi aktif pada lembaga keuangan syari'ah. Beberapa produk juga memiliki respon yang baik dari masyarakat.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis mengambil judul :

“ STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN PENDIDIKAN  
UNTUK MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH DI PT. BPRS PNM

BINAMA SEMARANG CABANG MIJEN “ sebagai bahan penelitian dalam rangka penyusunan tugas akhir sebagai syarat penyelesaian Studi Progam D3 Perbankan Syari’ah.

### **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan data diatas, ada beberapa rumusan masalah sebagai berikut :

- A. Bagaimana Strategi Pemasaran dan Prosedur Operasional Tabungan Pendidikan di PT. BPRS PNM Binama Semarang Cabang Mijen ?
- B. Bagaimana Analisa Kekuatan, Kelemahan, Peluang, Ancaman ( SWORT) Strategi Pemasaran Produk Tabungan Pendidikan di PT. BPRS PNM Binama Semarang Cabang Mijen ?

### **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian yang penulis lakukan di PT. BPRS PNM Binama Semarang Cabang Mijen adalah :

1. Untuk mengetahui strategi pemasaran dan prosedur operasional tabunagn pendidikan di PT.BPRS PNM Binama Cabang Mijen.
2. Untuk mengetahui Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman Strategi pemasaran tabungan pendidikan di PT. BPRS PNM Binama Semarang Cabang Mijen.

### **D. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang diharapkan dari peneliti adalah sebgai berikut :

1. Bagi peneliti

- a. Dapat menambah wawasan dan pengetahuan tentang strategi pemasaran dan prosedur operasional tabungan pendidikan di PT. BPRS PNM Binama.
  - b. Untuk memenuhi Tugas Akhir dan melengkapi syarat guna memperoleh Gelar Ahli Madya dalam Ilmu Perbankan.
2. Bagi PT. BPRS PNM Binama Semarang Cabang Mijen
    - a. Sebagai media publik ke masyarakat untuk lebih mengenal produk yang sesuai syari'ah kepada masyarakat.
    - b. Mengenalkan kepada masyarakat tentang produk produk yang ada dan khususnya produk tabungan pendidikan yang ada di PT. BPRS PNM Binama Semarang Cabang Mijen.
  3. Bagi D3 perbankan syari'ah

Sebagai tambahan referensi dan informasi, khususnya bagi Program Studi Perbankan syari'ah, khususnya tentang strategi pemasaran.
  4. Bagi masyarakat

Sebagai wahana informasi bagi masyarakat tentang operasional PT. BPRS PNM Binama Semarang Cabang Mijen, khususnya mengenai produk tabungan pendidikan.

## **E. Metode Penelitian**

Dalam penulisan Tugas Akhir ini, penulis menggunakan beberapa metode penulisan supaya memperoleh data yang akurat yaitu :

### **1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian ini yang dilakukan adalah kualitatif. Penelitian *kualitatif* adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrumen kecil, pengambilan sampel sumber data dilakukan secara *purposive* dan *snowbaal*, teknik pengumpulan data dengan *tringgulasi* (gabungan), analisis dan bersifat *induktif* dan *kumulatif*, dan hasil penelitian *kualitatif* lebih menekankan makna dari pada generalisasi.<sup>4</sup>

## 2. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PR. BPRS PNM Binama Semarang, yang di Ruko Jatisari Indah Blok C No. 9 Mijen.

## 3. Sumber Data

Sumber data yang peneliti gunakan dalam penelitian ini terbagi menjadi dua macam :

### a. Sumber *Data Primer*

*Data primer* adalah data yang diperoleh secara langsung dari sumber yang diteliti, dengan melakukan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap masalah yang dihadapi.dengan melakukan pengamatan dan interview atau wawancara dengan pegawai. Dengan data ini penulis mendapatkan gambaran umum tentang PT. BPRS PNM Binama Semarang Cabang Mijen.

### b. Sumber *Data Sekunder*

*Data sekunder* adalah data yang mendukung pembahasan dan diperoleh dari orang lain baik berupa laporan laporan, buku buku, maupun surat kabar. Dengan metode ini penulis mendapatkan data dari PT. BPRS PNM Binama Semarang Cabang Mijen berupa, akad akad, perjanjian, slip tabungan

---

<sup>4</sup> Lexy J. Meleong, Metode penelitian kualitatif, (Bandung : PT. Ramaja Rosdakarya, 2004) hal.4

pendidikan, dan brosur tabungan pendidikan di PT. BPRS PNM Binama Semarang Cabang Mijen.

#### **4. Metode Pengumpulan Data**

##### a. Metode Wawancara

Merupakan metode yang menggunakan serentetan pertanyaan yang sudah terstruktur, kemudian kemudian satu persatu diperdalam dalam mengorek keterangan yang lebih lanjut. Pencarian data dengan teknik ini dilakukan dengan cara Tanya jawab melalui wawancara dengan pegawai , bagian AO

( *Account officer* ) dan mitra.

##### b. Metode *Opservasi*

*Observasi* yaitu teknik yang menuntut suatu pengamatan dari sipeneliti baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap objek penelitiannya. Pada waktu melakukan *observasi*, peneliti dapat ikut juga berpartisipasi atau hanya mengamati saja orang orang yang sedang malakukan kegiatan dalam strategi pemasaran tabungan pendidikan.

##### c. Metode Dokumentasi

Dokumentasi merupakan data mengenai hal hal atau variable variable yang berupa catatan, trankip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, *notulen* rapat, dan agenda. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya karya monumental dari seseorang. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan teknik dokumentasi untuk memperoleh data tentang strategi pemasaran dan operasional tabungan pendidikan di PT. BPRS PNM Binama Semarang Cabang Mijen.

#### **5. Metode Analisa Data**

Metode analisa data yang digunakan adalah metode *deskriptif* analitis yaitu data yang diperoleh tidak dituangkan dalam bentuk bilangan atau angka *statistic*, melainkan tetap dalam bentuk *kualitatif* yang memiliki arti lebih kaya dari sekedar angka atau *frekwensi*.<sup>5</sup>

## **F. SISTEMATIKA PENULISAN**

Sistematika pembahasan menggunakan untuk mempermudah proses kerja dalam penyusunan TA ini serta untuk mendapatkan gambaran dan arah penulisan yang baik dan benar. Secara garis besar TA ini dibagi menjadi empat bab yang masing masing terdiri dari :

### **BAB 1 PENDAHULUAN**

Pendahuluan pada bab Pertama ini didasarkan Pada Pembahasan Masalah Secara Umum. Bab Ini Terdiri Dari Enam Sub Bab, yaitu Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, Metode Penelitian dan Sistematika Penulisan.

### **BAB II GAMBARAN UMUM PT. BPRS PNM BINAMA**

Berisi Tentang Sejarah Berdirinya PT. BPRS PNM BINAMA, Legalisas, Tujuan berdirinya BPRS PNM, Perkembangan, Sistem Pengelolaan, Visi Misi PT. BPRS PNM BINAMA, Produk produk, , Struktur Organisasi, Bagian dan Tugas Anggota di PT. BPRS PNM Binama.

### **BAB III PEMBAHASAN**

#### **A. Landasan Teori**

---

<sup>5</sup> S. Margono, Metode Penelitian Pendidikan, Jakarta : Rieneke Cipta, 1996, hal.301



Pengertian Strategi Pemasaran, dan Prosedur Operasional, Landasan Hukum akad mudharabah mutla(k)ah, dalil dalil yang berkaitan, Fatwa DSN MUI.

- B. Analisa SWOT, Strategi Pemasaran Tabungan Pendidikan di BPRS PNM Binama Semarang Cabang Mijen.

#### \BAB IV PENUTUP

Berisi tentang kesimpulan dan saran saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN LAMPIRAN