BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Perbankan adalah lembaga yang mempunyai peran utama dalam pembangunan suatu negara. Peran ini terwujud dalam fungsi bank sebagai lembaga intermediasi keuangan (*financial intermediary instution*), yakni menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat.[1] Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 berdasarkan prinsip operasionalnya bank dibedakan menjadi dua, yakni bank konvensional yang berdasarkan pada prinsip bunga dan bank berdasarkan prinsip syariah atau yang kemudian lazim dikenal dengan bank syariah. Bank syariah terdiri dari Bank Umum Syariah dan Bank Perkreditan Rakyat Syariah atau yang saat ini disebut sebagai Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.

Perbankan syariah merupakan institusi yang memberikan layanan jasa perbankan berdasarkan prisnip syariah. Prinsip syariah adalah prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah.[2] Prinsip ini menggantikan prinsip bunga yang terdapat dalam sistem perbankan konvensional.

---

[1]Khotibul Umam, *Perbankan Syariah : Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2016), h. 1.

[2]Republik Indonesia, Undang-undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah Pasal 1 angka 12.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Konsekuensi hukum dari penggunaan prinsip syariah dalam operasional perbankan adalah bahwa produk perbankan syariah lebih bervariasi dibanding produk perbankan konvensional. Bahwa produk perbankan konvensional, khususnya produk penghimpunan dana dan penyaluran dana hanya berdasarkan pada sistem bunga sebagai bentuk prestasi dan kontraprestasi atas penggunaan dana, sedangkan pada perbankan syariah berdasarkan pada akad-akad tradisional islam yang mana keberadaannya sangant tergantung pada kebutuhan riil nasabah.

Prinsip perbankan syariah sebenarnya hampir sama dengan perbankan konvensional, artinya dalam sistem perbankan syariah dikenal produk-produk berupa giro *(demant deposit)*, tabungan *(saving deposit)*, deposito *(time deposite)* sebagai sarana untuk menghimpun dana dari masyarakat. Perbedaannya adalah bahwa dalam sistem perbankan syariah tidak dikenal adanya bunga sebagai kontraprestasi terhadap nasabah deposan, melainkan melalui mekanisme bagi hasil dan bonus yang bergantung pada jenis produk apa yang dipilih oleh nasabah.[3]

Menurut M. Syafi'I Antonio, menyebutkan ada beberapa prinsip-prinsip dasar perbankan syariah yaitu; Prinsip titipan atau simpanan (*depository/al-wadiah*); Prinsip bagi hasil (*profit-sharing*); Prinsip jual beli (*sale and purchase*); Prinsip jasa (*fee-based service*). Pendapat ini sejalan dengan pengertian prinsip syariah dalam Pasal 1 angka 13 Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998, bahwa prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk menyimpan dana/atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah, antara lain, pembiayaan berdasarkan prinsip bagi

[3]Khotibul Umam, *Perbankan Syariah : Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2016), h. 79.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

hasil (*mudharabah*), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musyarakah*), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewakan dari pihak bank oleh pihak lain (*ijarah waiqtina*).[4] Dengan demikian, penghimpunan dana bank syariah ada dua, yaitu prinsip *wadi'ah* dan prinsip *mudharabah*.

Berdasarkan keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP.GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010 mengenai pemberian izin usaha kepada PT Bank BNI Syariah. Dan didalam *Corporate Plan* UUS BNI tahun 2003 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan *spin off* tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu *spin off* bulan Juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No.19 tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

Komitmen pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juda semakin meninggkat. Juni 2014 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 65 kantor cabang, 161 kantor cabang pembantu, 17 kantor kas, 22 mobil layanan gerak dan 20 *payment point*.[5] Nasabah dilayanai dengan pelayanan prima (*service excellence*) dan

[4]Khotibul Umam, *Perbankan Syariah : Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*, h. 2.

[5]Bank BNI Syariah, "Sejarah Bank BNI Syariah", *Situs Resmi Bank BNI Syariah*, https://www.bnisyariah.co.id/id-id//perusahaan/tentangbnisyariah/sejarah (10 Desember 2019)

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah baik dalam bentuk simpanan tabungan harian dan juga pada kegiatan pemberian modal ataupun pembiayaan.

Sistem pembiayaan dan simpanan tabungan di Bank BNI Syariah diperuntukan bagi nasabah yang memenuhi persyaratan guna untuk mengembangkan usaha dan nasabah harus memenuhi persyaratan perjanjian yang ada di Bank BNI Syariah. Dengan adanya Bank BNI Syariah dapat menjadikan ekonomi umat dengan mengeluarkan produk-produk yang tidak melanggar prinsip-prinsip syariah baik produk dalam penghimpunan dana atau penyaluran dana. Bank BNI Syariah Cabang Parepare adalah salah satu lembaga keuangan yang menyediakan pelayanan terhadap nasabahnya dalam bentuk produk simpanan (*funding*) yang diperlukan nasabahnya untuk menyimpan dana dan produk pembiayaan (*landing*) yang di perlukan bagi nasabah yang kekurangan dana. Diantara beberapa produk simpanan (*funding*) yang diminati oleh nasabah di Bank BNI Syariah Cabang Parepare adalah produk Tabungan iB Hasanah dan Tabungan Baitullah iB Hasanah.

Di perlukan strategi pemasaran yang efisien dan efektif untuk meningkatkan keuntungan dari produk simpanan. Akan tetapi usaha tersebut tidak mudah dikarenakan Bank BNI Syariah Cabang Parepare harus memiliki strategi bersaing yang tepat dalam usahanya mencapai target yang di harapkan. Maka diperlukan analisis SWOT untuk mengukur kemampuan Bank BNI Syariah khususnya cabang Parepare dalam memasarkan produk Tabungan iB Hasanah dan Tabungan Baitullah iB Hasanah. Situasi perkembangan kondisi global yang semakin tak menentu dan berubah-ubah setiap waktu dapat menjadikan peluang peningkatan keuntungan atau bahkan menjadi ancaman bagi Bank BNI Syariah Cabang Parepare.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

Semakin hari aktivitas masyarakat Parepare yang semakin padat untuk mengimbangi hal tersebut, Bank BNI Syariah Cabang Parepare memerlukan perencanaan bisnis yang akurat. Strategi ini dilakukan agar produk tabungan Bank BNI Syariah Cabang Parepare diharapkan mampu memberikan solusi dalam meringankan aktivitas nasabahnya dengan memberikan fasilitas dan manfaat untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabahnya, serta dapat bersaing dengan kompetitor yang mengeluarkan produk sejenis.

1.2. Rumusan Masalah

1.2.1. Bagaimana strategi pemasaran produk Tabungan iB Hasanah dan Tabungan Baitullah iB Hasanah di Bank BNI Syariah Cabang Parepare ?

1.2.2. Bagaimana analasis SWOT terhadap strategi pemasaran produk tabungan iB Hasanah dan tabungan Baitullah iB Hasanah di Bank BNI Syariah Cabang Parepare ?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah dan rumusan masalah yang telah dijabarkan diatas maka penelitian ini bertujuan:

1.3.1. Untuk mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan Bank BNI Syariah Cabang Parepare dalam memasarkan Produk Tabungan iB Hasanah dan Tabungan Baitullah iB Hasanah.

1.3.2. Untuk mengetahui SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities,* dan Threats) Bank BNI Syariah Cabang Parepare dalam pemasaran Produk Tabungan iB Hasanah dan Tabungan Baitullah iB Hasanah.

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE

1.4. Kegunaan penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian ini:

1.4.1. Bagi Penulis

Untuk menambah pengetahuan dan memahami tentang SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities,* dan *Threats*) dalam penentuan strategi pemasaran pada perbankan syariah, khususnya pada Bank BNI Syariah Cabang Parepare.

1.4.2. Bagi Perbankan Syariah

Sebagai refrensi dan bahan pertimbangan dalam meganalisis pemasaran produk dengan menggunakan SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities,* dan *Threats*).

1.4.3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi salah satu sumber refrensi dan masukan bagi penelitian selanjutnya yang terbaru pada pengembangan perbankan syariah.

PAREPARE

CENTRAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSTITUTE PAREPARE