

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan lembaga keuangan syariah di Indonesia yaitu berdiri pada tahun 1992 dan awal berdiri Bank Syariah yang pertama adalah Bank Muamalat Indonesia. Pada tahun 1992 sampai 1999 perkembangan Bank Muamalat Indonesia masih tergolong stagnan, tetapi dengan adanya krisis moneter yang ada di Indonesia pada tahun 1997 hingga 1998 Bank Muamalat tidak terkena dampak krisis moneter pada saat itu.¹ Masyarakat berfikir bahwa Bank Muamalat satu satunya Bank Syariah di Indonesia tahan dari krisis moneter tersebut. Pada tahun 1999 berdirilah Bank Syariah Mandiri yang merupakan konversi dari Bank Susila Bakti atau bank konvensional yang di konversi menjadi Bank Syariah.

Sistem perbankan di Indonesia menganut dual banking system yang terdiri dari perbankan konvensional dan perbankan syariah. Perubahan ini diatur dalam Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 yang merupakan amandemen dari Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan. Beberapa poin penting yang menjadi landasan dual banking system ini yaitu Perbankan Konvensional beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip umum perbankan dan berorientasi pada keuntungan. Perbankan Syariah beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah Islam, seperti larangan riba (bunga), gharar (ketidakpastian), dan maisir (perjudian), serta menjalankan transaksi berdasarkan akad-akad syariah seperti

¹ Ismail, Perbankan Syariah, (Jakarta: Kencana, 2018), 31.

mudharabah, musyarakah, murabahah, dan lainnya. Dual banking system ini memberikan pilihan kepada masyarakat untuk memilih jenis perbankan yang sesuai dengan kebutuhan dan keyakinan mereka. Selain itu, sistem ini juga bertujuan untuk meningkatkan inklusi keuangan dan memperkuat stabilitas sistem keuangan nasional.² Berikut data perkembangan Lembaga Keuangan syariah di Indonesia.

Jumlah Kantor	2018	2019	2020	2021	2022
BUS	1.875	1.919	2.034	2.035	2.007
UUS	354	381	392	445	438
BPRS	495	617	627	659	668
Jumlah	2.724	2.917	3.053	3.139	3.113
Peningkatan (n)	114	193	136	86	-26
Peningkatan (%)	4,37%	7,09%	4,66%	2,82%	-0,83%

Gambar 1. 1 Data Perkembangan Lembaga Keuangan Syariah

Dalam data di atas menjelaskan bahwa perkembangan lembaga keuangan syariah di Indonesia selalu mengalami peningkatan sejak 2018 hingga 2021, pada tahun 2022 lembaga keuangan syariah mengalami penurunan baik dari BUS, UUS, dan BPRS³. Tabel di atas menunjukkan bahwa minat masyarakat menggunakan perbankan syariah pada BUS & UUS mengalami penurunan tetapi dalam menggunakan jasa BPRS sedikit mengalami peningkatan. Pertumbuhan yang

² POJK Nomor 64/POJK/2016 Tentang Perubahan Kegiatan Usaha Bank Konvensional Menjadi Bank Syariah, Pasal 1

³ Diah Sarah Shafirah. *CS BRI Syariah Mojokerto, "Observasi"*, (Tanggal 3 Januari 2021)

mengalami perlambatan dikarenakan dengan adanya perubahan polammasyarakat saat pandemic Covid-19 .

Bank Syariah Indonesia (BSI) didirikan sebagai hasil dari penggabungan tiga bank syariah besar di Indonesia, yaitu Bank Syariah Mandiri (BSM), BNI Syariah, dan BRI Syariah, yang secara resmi beroperasi pada tanggal 1 Februari 2021. Penggabungan ini merupakan bagian dari upaya pemerintah Indonesia melalui Kementerian BUMN untuk memperkuat industri perbankan syariah di Indonesia, sehingga dapat bersaing di tingkat global. Proses merger ini dimulai pada tahun 2020 dengan tujuan untuk menciptakan bank syariah terbesar di Indonesia dan salah satu yang terbesar di dunia dalam hal aset. BSI diharapkan mampu memberikan kontribusi signifikan terhadap perkembangan ekonomi syariah di Indonesia, serta memberikan layanan yang lebih baik dan lebih komprehensif kepada nasabahnya. Dengan dukungan dari ketiga bank pendiri, BSI membawa visi untuk menjadi bank syariah modern yang inklusif dan kompetitif, yang tidak hanya berfokus pada keuntungan semata tetapi juga pada nilai-nilai etika dan kepatuhan syariah. Hingga saat ini, BSI terus berinovasi dalam produk dan layanan perbankannya, sambil tetap menjunjung tinggi prinsip-prinsip syariah yang menjadi dasar operasionalnya.

Bank Syariah adalah lembaga keuangan yang menjalankan seluruh kegiatan operasional dan usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah Islam, yang meliputi larangan terhadap praktik riba (bunga), ketidakpastian (gharar), dan spekulasi (maisir), serta menerapkan sistem bagi hasil (profit sharing) melalui berbagai akad seperti mudharabah (kemitraan bisnis), musyarakah (kerjasama

usaha), murabahah (jual beli dengan margin keuntungan), ijarah (sewa-menyewa), dan akad-akad syariah lainnya, sehingga seluruh transaksi dan produk yang ditawarkan senantiasa sejalan dengan ketentuan dan nilai-nilai yang diatur dalam ajaran agama Islam.

Kegiatan utama pada Bank Syariah mencakup berbagai layanan perbankan yang didasarkan pada prinsip-prinsip syariah, yang melarang riba (bunga), gharar (ketidakpastian), dan maysir (spekulasi), serta mengharuskan transaksi yang adil dan transparan. Salah satu kegiatan utama adalah penghimpunan dana dari masyarakat melalui produk tabungan, giro, dan deposito yang semuanya berlandaskan prinsip wadiah (titipan) atau mudharabah (bagi hasil). Selain itu, Bank Syariah juga menyalurkan dana dalam bentuk pembiayaan, yang mencakup murabahah (jual beli dengan margin keuntungan), ijarah (sewa menyewa), istisna (pembiayaan manufaktur), dan musyarakah (kemitraan). Layanan pembiayaan ini ditujukan untuk berbagai sektor seperti usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), korporasi, serta pembiayaan konsumen untuk kebutuhan seperti pembelian rumah, kendaraan, dan pendidikan. Bank Syariah juga menyediakan layanan investasi yang sesuai dengan prinsip syariah, seperti sukuk (obligasi syariah) dan reksa dana syariah, serta produk-produk keuangan lainnya yang memastikan kepatuhan terhadap hukum Islam. Di samping itu, Bank Syariah aktif dalam kegiatan sosial melalui penyaluran zakat, infaq, sedekah, dan wakaf, serta mendukung program-program pemberdayaan ekonomi umat. Semua kegiatan ini bertujuan untuk memberikan manfaat ekonomi yang luas sambil memastikan

integritas dan keadilan dalam setiap transaksi, sehingga menciptakan sistem keuangan yang lebih beretika dan berkelanjutan.⁴

Selain itu penyaluran dana yang dimana masyarakat dapat menerima penyaluran dana atau pembiayaan dari pihak bank asalkan memenuhi syarat yang telah ditetapkan oleh bank. Proses operasionalnya yaitu menggunakan beberapa prinsip antara lain prinsip jual beli (ba'i), prinsip sewa (ijarah wa iqtina/ ijarah muntahiyyah bit tamlik), prinsip bagi hasil (syirkah), dan pembiayaan lainnya. Sebagai penyalur dana, Bank Syariah Indonesia (BSI) memainkan peran penting dalam mendistribusikan pembiayaan kepada berbagai sektor ekonomi, termasuk usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), sektor pertanian, properti, dan infrastruktur, dengan menggunakan berbagai produk pembiayaan syariah seperti murabahah (jual beli dengan margin keuntungan), musyarakah (kerjasama usaha), mudharabah (kemitraan bisnis), serta ijarah (sewa-menyewa), yang semuanya dirancang untuk memastikan bahwa seluruh proses pendistribusian dana tetap mematuhi prinsip-prinsip syariah Islam, bebas dari riba, gharar, dan maisir, sehingga mendukung pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan dan inklusif serta memberikan manfaat yang luas bagi masyarakat.⁵ Penyaluran dana dalam fungsi sosial, yang sering kali dilakukan oleh lembaga keuangan syariah seperti Bank Syariah Indonesia (BSI), mencakup berbagai inisiatif dan program yang dirancang untuk mendukung kesejahteraan masyarakat dan mendorong pembangunan sosial-ekonomi yang berkelanjutan, termasuk penyaluran zakat, infaq, shadaqah, dan wakaf (ZISWAF), pemberian bantuan kepada fakir miskin, penyediaan dana

⁴ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2018), 61-62

⁵ *Islamic Economic and Finance Journal* Vol. 01. No. 01 Tahun 2022,

untuk program pendidikan dan kesehatan, serta dukungan bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) melalui pembiayaan berbasis qardhul hasan (pinjaman kebajikan) yang tanpa bunga, sehingga tidak hanya memberikan manfaat finansial tetapi juga berkontribusi pada peningkatan kualitas hidup dan pemberdayaan ekonomi masyarakat yang membutuhkan.⁶

Berdirinya Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP MOJOSARI awal berdirinya Bank BUMN BRI Syariah KCP Mojokerto yang berdiri dari tahun 2011 di Mojokerto. Pada tahun 2011 bangunannya masih belum mempunyai bangunan kantor dan masih belum mempunyai pelayanan (outlet) untuk nasabah yang mau bertransaksi. Setelah itu pada tahun 2013 bangunannya di perbaiki menyewa tempat di Jl. Masjid No.7 Rw.1 Mojokerto Mojokerto dan menjadi Kantor Cabang Pembantu BRI Syariah. Semakin lama BRI Syariah semakin dikenal banyak masyarakat luas dan berusaha untuk memperbaiki fasilitas dan pelayanan yang lebih baik maka pindah ke tempat yang lebih layak dan nyaman bagi nasabah maupun pegawai kantor yang ada, sekitar pada tahun 2019 baru di pindah Kantor di Jl. Gajah Mada Ruko Adipura No. 11, Rw. III, Seduri, Kec. Mojokerto, Kab. Mojokerto, Jawa Timur 61382. Dan pada tanggal 2 Februari 2021 telah di ganti dan di merger menjadi Bank Syariah Indonesia (BSI).

Bank Syaria'ah Indonesia memiliki banyak produk tabungan yang di ciptakan. Salah satu produk yang diciptakan Bank Syariah Indonesia yaitu Tabungan berjangka merupakan suatu tabungan jenis tabungan yang dimana dananya di simpan di bank selama jangka waktu yang sudah ditentukan oleh kedua pihak

⁶ Nur Dinah Fauziah, et.al, Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah, (Malang: Literasi Nusantara, 2019), 24.

antara nasabah dan bank. Jangka waktu yang ditentukan antara 6 bulan sampai 20 tahun, nominal tabungan dan jangka waktu ditentukan oleh kesepakatan kedua pihak. Kerja produk tabungan berjangka ini berbeda dengan tabungan biasa. Di rekening tabungan biasa, nasabah menyimpan uang yang suatu saat bisa ditarik atau dicairkan tetapi pada tabungan berjangka ini tidak dapat dicairkan apabila tidak sesuai dengan yang sudah disepakati. Dengan adanya Tabungan berjangka ini sekarang nasabah sudah banyak yang sudah mengenali dan memahami manfaat dari menggunakan produk tabungan ini sehingga beberapa nasabah lebih tertarik menggunakannya.⁷

Tabungan berjangka adalah produk perbankan yang memungkinkan nasabah untuk menyimpan sejumlah dana secara rutin dalam jangka waktu tertentu dengan komitmen untuk tidak melakukan penarikan selama periode tersebut, di mana nasabah dapat menikmati keuntungan berupa tingkat bunga yang lebih tinggi dibandingkan dengan tabungan biasa, serta beragam manfaat tambahan seperti perlindungan asuransi jiwa dan kesehatan, program hadiah atau bonus, serta kemudahan dalam merencanakan keuangan masa depan untuk berbagai tujuan seperti pendidikan, liburan, atau persiapan pensiun, dengan fleksibilitas pilihan jangka waktu mulai dari beberapa bulan hingga beberapa tahun, yang seluruhnya dirancang untuk memberikan rasa aman dan kenyamanan bagi nasabah dalam mencapai tujuan finansial mereka..

Tabungan berjangka terdiri dari 2 jenis yaitu tabungan berencana dan tabungan investa cendikia. Tabungan berencana adalah produk tabungan

⁷ Nur Dinah Fauziah, et.al, Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah, (Malang: Literasi Nusantara, 2019), 25

berjangka yang memungkinkan nasabah menabung secara rutin dengan jumlah setoran yang tetap setiap bulan selama jangka waktu tertentu yang telah disepakati. Begitu pula dengan tabungan investa cendikia rodruk tabungan yang dirancang khusus untuk keperluan pendidikan, baik untuk nasabah sendiri maupun untuk anak-anak mereka.

Data terbaru pada saat ini terdapat jumlah keseluruhan dari nasabah Bank Syariah Indonesia KCP Mojokerto yaitu sebanyak 18.200 nasabah. Nasabah yang menggunakan produk tabungan berjangka hanya ada sekitar 50 orang. Sedangkan nasabah yang menggunakan produk Tabungan rencana juga sama hanya 50 orang.⁸

Karena banyaknya persaingan antara bank saat ini, maka Bank Syariah Indonesia KCP Mojokerto, yang memiliki produk tabungan berjangka, dituntut untuk melakukan berbagai kegiatan pemasaran yang inovatif dan efektif guna menarik minat calon nasabah, seperti mengadakan program promosi yang menarik, memberikan penawaran suku bunga kompetitif, serta menyediakan layanan pelanggan yang prima dan personal, termasuk edukasi mengenai manfaat dan keunggulan produk tabungan berjangka syariah yang bebas riba dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam, sehingga nasabah tidak hanya memperoleh keuntungan finansial tetapi juga merasa tenang dan nyaman karena investasi mereka sesuai dengan nilai-nilai agama, serta memanfaatkan berbagai saluran pemasaran digital dan media sosial untuk menjangkau audiens yang lebih luas dan membangun hubungan yang kuat dan berkelanjutan dengan komunitas lokal.

⁸ Umam, Unit Office Head BSI KCP Mojokerto. Wawancara. Tanggal 3 Juni 2024

Strategi pemasaran berpengaruh penting untuk mencapai keberhasilan suatu usaha, oleh karena itu bidang pemasaran harus berperan besar dalam menyusun dan melaksanakan rencana yang komprehensif dan terintegrasi, termasuk analisis pasar untuk memahami kebutuhan dan preferensi konsumen, pengembangan produk yang sesuai dengan tuntutan pasar, penetapan harga yang kompetitif, serta perancangan dan pelaksanaan kampanye promosi yang efektif. Selain itu, pemasaran harus mengelola saluran distribusi dengan baik untuk memastikan produk atau layanan tersedia dengan mudah bagi pelanggan, membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan melalui layanan purna jual yang berkualitas, dan memanfaatkan teknologi serta data analitik untuk memonitor kinerja pemasaran secara real-time dan melakukan penyesuaian strategi sesuai dengan perubahan tren dan dinamika pasar. Dengan pendekatan yang holistik dan strategis, bidang pemasaran dapat membantu usaha mencapai tujuan jangka panjangnya, memperkuat posisi di pasar, dan meningkatkan kepuasan serta loyalitas pelanggan.

Dalam melakukan kegiatan pemasaran mengenai produk Tabungan Berjangka, Bank Syariah Indonesia KCP Mojokerto menawarkan ke nasabah yang memang sudah menjadi nasabah loyal berarti nasabah yang sudah mencukupi dan yang uangnya lebih banyak menetap di bank.

Membutuhkan analisis yang tepat untuk melihat faktor internal maupun faktor eksternal dari strategi pemasaran tabungan berjangka. Analisis SWOT adalah suatu metode evaluasi strategis yang digunakan untuk mengidentifikasi dan menganalisis kekuatan (Strengths), kelemahan (Weaknesses), peluang

(Opportunities), dan ancaman (Threats) yang dihadapi oleh suatu organisasi atau proyek, dengan tujuan untuk memahami faktor-faktor internal dan eksternal yang dapat mempengaruhi keberhasilan atau kegagalan, di mana kekuatan merujuk pada keunggulan dan sumber daya internal yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan, kelemahan adalah area yang memerlukan perbaikan atau dapat menjadi hambatan, peluang mencakup kondisi eksternal yang dapat dimanfaatkan untuk keuntungan, dan ancaman adalah faktor eksternal yang dapat menghambat atau merugikan, sehingga melalui analisis ini, organisasi dapat mengembangkan strategi yang lebih efektif dengan memanfaatkan kekuatan, mengatasi kelemahan, memanfaatkan peluang, dan mengurangi dampak ancaman, serta merancang rencana aksi yang tepat untuk meningkatkan kinerja dan daya saing.⁹

Analisis SWOT ini akan memberikan sebuah gambaran menyeluruh mengenai keadaan suatu produk tabungan dengan mengidentifikasi dan mengelompokkan faktor-faktor yang berkontribusi terhadap keberhasilan atau kegagalan produk tersebut, di mana kekuatan akan mencakup aspek-aspek positif dan keunggulan produk, seperti fitur menarik, keuntungan kompetitif, dan reputasi yang baik, kelemahan akan mengidentifikasi potensi kekurangan atau area yang perlu diperbaiki, seperti biaya tinggi atau fitur yang kurang menarik, peluang akan melibatkan faktor eksternal yang dapat dimanfaatkan untuk pengembangan produk, seperti tren pasar atau kebutuhan konsumen yang berkembang, dan ancaman akan mencakup tantangan atau risiko dari luar yang dapat mempengaruhi produk, seperti persaingan ketat atau perubahan regulasi. Dengan

⁹ Freddy Rangkuti, Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, (Jakarta: PT. Gramedia), 19.

mengelompokkan dan menganalisis faktor-faktor ini, perusahaan dapat merancang strategi yang lebih efektif untuk memaksimalkan kontribusi masing-masing elemen dalam mencapai tujuan pemasaran dan meningkatkan daya tarik serta daya saing produk tabungan di pasar.¹⁰

Guna analisis SWOT pada strategi pemasaran tabungan berjangka di BSI KCP Mojosari yaitu untuk identifikasi berbagai faktor strategi pemasarannya secara sistematis yang ada pada BSI KCP Mojosari. Analisis ini didasarkan pada pemikiran yang dapat memaksimalkan kekuatan (Strengths) dan peluang (Opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weaknesses) dan ancaman (threats).

Berdasarkan latar belakang yang dipaparkan di atas, maka peneliti tertarik melakukan penelitian ini dengan alasan ingin mengetahui strategi pemasaran tabungan berjangka terhadap masyarakat. Maka penulis tertarik untuk meneliti dengan judul **“Analisis SWOT Strategi Pemasaran Tabungan Berjangka di Bank Syariah Indonesia KCP Mojosari-Mojokerto”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang yang telah dipaparkan, maka rumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian adalah:

1. Bagaimana Strategi pemasaran tabungan berjangka pada Bank Syariah Indonesia KCP Mojosari?
2. Bagaimana Analisis SWOT strategi pemasaran tabungan berjangka pada Bank Syariah Indonesia KCP Mojosari?

¹⁰ Nazarudin, *Manajemen Strategik*, (Palembang: Noer Fikri Offset, 2020), 32-35.

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka berikut tujuan dari penelitian ini:

1. Untuk menganalisis Strategi pemasaran tabungan berjangka pada Bank Syariah Indonesia KCP Mojokerto.
2. Untuk mengidentifikasi dari Analisis SWOT strategi pemasaran tabungan berjangka pada Bank Syariah Indonesia KCP Mojokerto.

D. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini penulis mengharapkan mempunyai beberapa manfaat baik secara teoritis maupun praktis:

1. Manfaat Teoritis
 - a. Bagi penulis, sebagai penambah wawasan dan ilmu pengetahuan tentang analisis SWOT strategi pemasaran tabungan berjangka dan sebagai salah satu cara untuk menerapkan teori-teori yang didapat di perkuliahan.
 - b. Penelitian ini diharapkan untuk menjadi bahan masukan untuk pengembangan ilmu pengetahuan dan memperluas kajian ilmu tentang analisis SWOT strategi pemasaran tabungan berjangka, dan untuk bahan referensi.

2. Manfaat Praktis

Dengan adanya penelitian ini, peneliti berharap agar penelitian ini bisa memberikan manfaat secara teoritis maupun praktis seperti berikut ini:

1. Bagi Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Mojosari

Penelitian ini sebagai wawasan, masukan dan bahan evaluasi bagi pihak Bank Syariah Indonesia KCP Mojosari-Mojokerto melalui strategi pemasaran tabungan berjangka sesuai dengan analisis SWOT dan tujuan lembaga.

2. Bagi Universitas KH Abdul Chalim

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai acuan dan referensi mahasiswa Universitas KH Abdul Chalim pada penelitian yang berkonsep mengenai Analisis SWOT Strategi Pemasaran Tabungan Berjangka di Bank Syari'ah

3. Bagi Peneliti

Manfaat penelitian ini bagi peneliti adalah mendapatkan pengalaman dalam meneliti Analisis SWOT Strategi Pemasaran Tabungan Berjangka di Bank Syari'ah khususnya mahasiswa Prodi ekonomi syari'ah dalam penyelesaian tugas skripsi.

4. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil dari penelitian ini diharapkan bisa dijadikan sebagai acuan dalam melakukan penelitian yang serupa dan bisa lebih dikembangkan