

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Bank syariah merupakan perusahaan jasa yang bergerak dibidang penghimpunan dana dari masyarakat dan menyalurkan dana dalam bentuk pembiayaan, atau dapat diartikan bank syariah melaksanakan fungsi intermediasi keuangan. Dalam sistem perbankan yang ada di Indonesia sendiri terdapat dua macam sistem oprasional perbankan yang di atur, yaitu bank konvensional dan bank syariah.<sup>1</sup> Sesuai UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, bank syariah merupakan bank yang menjalankan kegiatan usaha yang berdasarkan prinsip-prinsip syariah, atau menjalankan prinsip hukum Islam yang diatur dalam Fatwa Majelis Ulama Indonesia seperti prinsip keadilan dan keseimbangan (*'adl wa tawazun*), kemaslahatan (*maslahah*), universalisme (*alamiyah*), serta tidak mengandung *gharar*, *maysir*, *riba*, *zalim* dan obyek yang haram.<sup>2</sup>

Pada dasarnya perbankan di Indonesia saat ini dibagi dalam dua bentuk, yaitu bank konvensional dan bank syariah. Bank konvensional mulai berdiri pada tahun 1946, dengan berdirinya bank BRI di Indonesia yang pada saat itu dikenal Bank Rakyat Indonesia.<sup>3</sup> Sedangkan bank syariah mulai berdiri di Indonesia pada tahun 1992, walaupun untuk izin pengoperasiannya

---

<sup>1</sup> Andrianto,M.Anang Firmansyah, *Manajemen Bank syariah* (jakarta: Qiara Media, 2019), h.24.

<sup>2</sup> Undang-undang Republik Indonesia No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah

<sup>3</sup> Hermansyah,*Undang-Undang Perbankan Syariah*,(Jakarta:Rajawali Press,2009) ,h.19.

baru didapatkan pada tahun 1998.<sup>4</sup> Yang dimana usaha pembentukan sistem perbankan syariah ini didasari oleh larangan dalam agama Islam. Untuk menghimpun dana dan menyalurkan dana dengan bunga atau disebut dengan riba.<sup>5</sup>

Perkembangan bank syariah sudah sangat menunjukkan hal yang positif dari berdirinya bank syariah pertama di Indonesia yakni Bank Muamalat Indonesia (BMI) dan berdirinya Bank syariah Indonesia (BSI) hingga munculnya bank daerah yang juga sudah menarapkan sistem syariah seperti bank Jatim. Berkembangannya bank yang berbasis prinsip syariah menunjukkan bahwa ekonomi Islam telah berkembang pesat di Indonesia<sup>6</sup> dari perkembangan pesat bank syariah di Indonesia ada dua macam bentuk bank syariah di Indonesia, yakni Bank Umum Syariah (BUS) dan Unit Usaha Syariah (UUS)

Perbankan syariah yang beroperasi di Indonesia selalu memberikan fasilitas yang baik kepada nasabah, dengan menawarkan berbagai macam produk dan pelayanan. Produk-produk yang ditawarkan tidak lepas dari prinsip-prinsip syariah yang sudah ditetapkan pada undang-undang perbankan.<sup>7</sup> Sebagai rujukan dalam pengoperasian sistem perbankan syariah.

---

<sup>4</sup> Karim, (2004). *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.

<sup>5</sup> Liquali Ali Nazy Khan, *Islamic Law Of Contrart* (Jakarta: Rajawali Press, 2019), 409.

<sup>6</sup> Falikhatun, Assegaf, *Bank Syariah Indonesia: ketaatan pada prinsip-prinsip syariah dan kesehatan finansial*, (Jakarta: Rawali Press, 2012), 1.

<sup>7</sup> Undang-undang Republik Indonesia No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah

Bank Jatim Syariah merupakan salah satu bank yang menjalankan sistem dengan menerapkan prinsip-prinsip syariah pada setiap produknya.

Bank Jatim merupakan Bank yang tanggap dalam menyikapi kebutuhan masyarakat, sehingga bank jatim membentuk Unit Usaha Syariah (UUS), yang didirikan berdasarkan Surat Bank Indonesia (SBI) Nomor 9/75/DS/Sb tanggal 4 April 2007 perihal persetujuan pendirian Unit Usaha Syariah (UUS), pembukaan kantor cabang syariah dan anggota Dewan Pengawas Syariah (DPS) serta surat bank Indonesia Nomor 9/148/DPIP/Prz/Sb tanggal 24 Juli 2007 perihal izin pembukaan kantor cabang bank Jatim Syariah<sup>8</sup>.

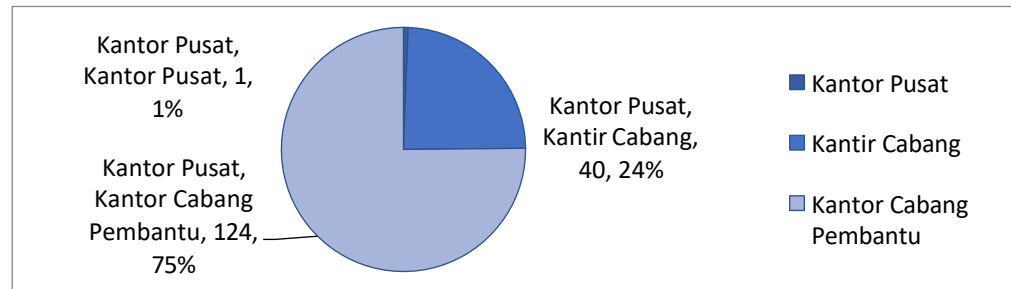
Pertumbuhan Bank Jatim Syariah memiliki potensi yang sangat besar, sehingga Bank Jatim Syariah memiliki banyak peluang yang sangat besar dalam memberikan layanan syariah yang terbaik kepada masyarakat dan nasabah. Pertumbuhan Bank Jatim Syariah saat ini dapat dilihat dari jumlah kantor yang mereka miliki, mulai dari kantor pusat yang berada di Surabaya, kantor cabang yang berjumlah 40 dan juga kantor cabang pembantu yang berjumlah 124 yang sudah tersebar di berbagai daerah khususnya di daerah Jawa Timur.<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> <https://bankjatim.co.id/Sejarah> (diakses pada tanggal 15 Januari 2023, jam 15:54 )

<sup>9</sup> <https://bankjatim.co.id/Jaringan> (diakses pada tanggal 15 Januari 2023, jam 15:54 )

**Gambar 1. 1 Pertumbuhan kantor Bank Jatim**



Sumber: [www.bankjatim.co.id](http://www.bankjatim.co.id)

Bank Jatim Syariah KC Sidoarjo merupakan salah satu bank syariah di Kabupaten Sidoarjo dan salah satu kantor cabang dari Unit Usaha Syariah Bank Jatim Pusat, Bank Jatim Syariah KC Sidoarjo berada di tempat yang sangat strategis, sehingga menjadikan Bank Jatim Syariah KC Sidoarjo sebagai salah satu alternatif pilihan untuk para nasabah. Bank Jatim Syariah KC Sidoarjo juga memiliki keunikan, yakni memiliki jumlah nasabah pelajar yang mengalami peningkatan yang signifikan pada setiap tahun nya. Hal ini merupakan hal yang menarik untuk diteliti karena perkembangan jumlah nasabah yang ada di bank jatim syariah Sidoarjo. Salah satu produk mereka yang memiliki jumlah nasabah yang megalami perkembangan yang sangat pesat adalah Tabungan Simpanan pelajar dengan akad *Wadi'ah*.<sup>10</sup>

Wadiah merupakan akad yang sangat efisien untuk diterapkan pada tabungan simpanan pelajar karena akad tersebut merupakan titipan murni (amanah) dari satu pihak ke pihak yang lain, baik individu maupun badan hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja jika si pemilik

<sup>10</sup> Puspita, wawancara, Bank Jatim Syariah KC Sidoarjo, 2 September 2022.

menghendakinya<sup>11</sup>. Wadi'ah juga merupakan alternatif pilihan bagi para pelajar, yang sedang belajar untuk menabung sejak dini karena dengan kelebihan yang ada pada akad wadiah. Akad ini memberikan keamanan pada uang yang mereka tabung di bank sehingga mereka bisa mengambil kembali uang yang mereka tabung kapanpun dan tanpa ada nya potongan dari pihak bank.<sup>12</sup> Dari sekian banyak produk simpanan yang ada di Bank Jatim Syariah KC Sidoarjo akad yang digunakan pada produk tabungan simpanan pelajar IB adalah akad *Wadi'ah*, karena pada produk simpanan tabungan pelajar IB di Bank Jatim Syariah KC Sidoarjo bertujuan untuk menumbuhkan minat nasabah pelajar untuk menabung di bank serta mengedukasi para nasabah pelajar untuk membiasakan diri belajar menabung sejak dini.<sup>13</sup>

Tabungan simpanan pelajar IB ini juga memberikan kemudahan kepada para nasabah yang ingin melakukan pembukaan buku tabungan, dimana calon nasabah pelajar hanya cukup mengisi formulir pembukaan buku tabungan yang sudah disediakan oleh pihak Bank Jatim Syariah KC Sidoarjo, dimana Bank Jatim Syariah KC Sidoarjo sudah bekerja sama dengan lembaga sekolah untuk pembukaan buku tabungan untuk para calon nasabah pelajar, dan kemudahan lainnya yang ada pada produk tabungan simpanan pelajar IB ini adalah nasabah pelajar dapat melakukan setoran awal tabungan sebesar Rp.1.000 yang mana dengan setoran awal yang kecil ini. Nasabah

---

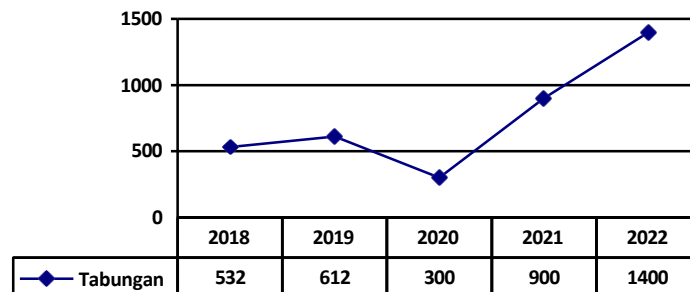
<sup>11</sup> Muhammad Syarfi'i Antonio, *Bank Syariah Dalam Teori ke Praktik*, (Gema Jakarta,2001)h.85.

<sup>12</sup> Ihkwan Abidin Basri, <https://sharialife.wordpress.com/2007/01/16/wadiah>.

<sup>13</sup> Puspita, *wawancara*, Bank Jatim Syariah KC Sidoarjo, 2 September 2022.

pelajar dapat sedikit menyisihkan uang mereka untuk ditabungkan di Bank Jatim Syariah KC Sidoarjo<sup>14</sup>. Berikut adalah pertumbuhan jumlah nasabah pelajar yang menabung pada produk Tabungan Simpanan Pelajar IB dengan akad *Wadi'ah* di Bank Jatim Syariah KC Sidoarjo.<sup>15</sup>

**Tabel 1.2 Jumlah Nasabah Pelajar Yang Menabung Bank Jatim Syariah Sidoarjo**



Sumber: arsip laporan tabungan nasabah simpanan pelajar IB Bank Jatim Syariah KC Sidoarjo

Dilihat dari grafik diatas nasabah yang menabung di Bank Jatim Syaiah KC Sidoarjo, mengalami perubahan yang fluktuatif. Sampel data ini diambil dari tahun 2018 sampai tahun 2022 yang mana pada tahun 2018 nasabah yang membuka tabungan di tahun itu hanya sebanyak 532 nasabah. Kemudian pada tahun 2019 nasabah yang membuka tabungan pada produk Tabungan Simpanan Pelajar ini berjumlah 612 orang. Selanjutnya tahun 2020 terjadi penurunan jumlah nasabah karena pada tahun ini terjadinya pandemi covid-19 yang melanda Indonesia. Kemudian terjadi peningkatan kembali di

<sup>14</sup> Puspita, wawancara, Bank Jatim Syariah KC Sidoarjo, 2 September 2022.

<sup>15</sup> Puspita, wawancara, Bank Jatim Syariah KC Sidoarjo, 2 September 2022.

tahun 2021 nasabah yang menabung di Bank Jatim Syariah Sidoarjo pasca pandemi sejumlah 900 nasabah, kemudian pada tahun 2022 jumlah nasabah pelajar yang menabung di Bank Jatim Syariah Sidoarjo mengalami peningkatan yang lebih signifikan dengan jumlah 1400 nasabah yang menabung di Bank Jatim Syariah KC Sidoarjo

Pertumbuhan jumlah nasabah ini tidak luput dari sebuah strategi pemasaran produk yang baik dari Bank Jatim Syariah KC Sidoarjo. Dari banyaknya jumlah nasabah yang membuka tabungan di Bank Jatim Syariah KC Sidoarjo, Bank Jatim Syariah Sidoarjo memiliki strategi yang sangat efektif untuk pelaksanaan pemasaran produk simpanan pelajar ini, yakni strategi jemput bola yang dimana pihak Bank Jatim Syariah KC Sidoarjo langsung terjun ke sekolah-sekolah dan mengadakan kerja sama dengan pihak sekolah yang mereka datangi, dengan ini pihak Bank Jatim Syariah dapat menjelaskan produk tabungan simpanan pelajar kepada para pelajar yang berada di sekolah tersebut.<sup>16</sup>

Oleh karena itu, strategi pemasaran harus dapat memberikan gambaran yang jelas dan terarah bagaimana setiap peluang di beberapa pasar sasaran dapat dimanfaatkan, yang merupakan aktivitas penting selain produk, harga dan lokasi. Oleh karena itu, strategi pemasaran adalah alat yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan pelanggan. Salah satu tujuan pemasaran

---

<sup>16</sup> Puspita, *wawan cara*, Bank Jatim Syariah KC Sidoarjo, 2 September 2022.

adalah memaksimalkan kepuasan pelanggan melalui berbagai layanan yang diinginkan pelanggan.

Dari penjelasan di atas terdapat berapa penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini yaitu penelitian yang dilakukan oleh Bernita Putri Meilistiya di tahun 2019 dengan judul “Strategi pemasaran Produk tabungan Simpanan Pelajar (SIMPEL), Pada PT Bank BRI Syariah Kantor Cabang Kedaton”<sup>17</sup> hasil dari penelitian tersebut menyatakan bahwa nasabah tertarik menabung karena produk dan pelayanan. Faktor pelayanan nasabah pada bank memiliki pengaruh paling dominan terhadap keputusan masyarakat menjadi nasabah dalam memilih suatu bank, fasilitas yang diberikan sudah memadai dan mudah dijangkau oleh masyarakat.

Selaras dengan penelitian di atas Liana Sandora melakukan penelitian dengan judul “Strategi Promosi Produk Simpanan Pelajar (Simpel), di PT Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Bengkulu”.<sup>18</sup> Hasil dari penelitian Liana Sandora menyatakan bahwa strategi promosi yang telah digunakan Bank Muamalat sangat efektif dalam memasarkan produk tabungan pelajar dimana bank bekerja sama dengan sekolah, mengeksekusi strategi promosi melalui penjualan perorangan, menggunakan teknik sosialisasi dan presentasi

kepada pelajar yang diajak bekerja sama, serta menerapkan analisis SWOT

---

<sup>17</sup> Bernita Putri Meilistiya, “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpanan Pelajar (SIMPEL), Pada PT Bank BRI Syariah Kantor Cabang Kedaton (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Negeri Metro, 2019),

<sup>18</sup> Liana Sandora, “Analisis Strategi Promosi Produk Simpanan Pelajar (Simpel), di PT Bank Muamalat Indonesia, Tbk Cabang Bengkulu” (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, 2020),

yang sangat membantu untuk menganalisis apa yang telah dilaksanakan Semua kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari strategi.

Melalui uraian di atas peneliti tertarik untuk meneliti di Bank Jatim Syariah Sidoarjo dengan judul **Strategi Pemasaran Produk Simpanan Pelajar dan Upaya Menumbuhkan Minat Nasabah Di Bank Jatim Syariah Sidoarjo.**

### **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dirumuskan di atas. Rumusan masalah yang akan di buat peneliti adalah:

1. Bagaimana strategi pemasaran tabungan simpanan pelajar IB di Bank Jatim Syariah KC Sidoarjo?
2. Bagaimana strategi pemasaran tabungan simpanan pelajar IB dalam upaya menubuhkan minat nasabah di Bank Jatim Syariah Sidoarjo?

### **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui strategi pemasaran produk tabungan simpanan pelajar IB di Bank Jatim Syariah KC Sidoarjo
2. Untuk mengetahui strategi pemasaran tabungan produk tabungan simpanan pelajar IB dalam upaya menumbuhkan minat nasabah di Bank Jatim Syariah KC Sidoarjo

### **D. Manfaat penelitian**

Adapun manfaat yang dapat di peroleh dari penelitian ini adalah :

### **1. Manfaat Teoritis**

Kajian ini diharapkan dapat memperkaya khazanah keilmuan khususnya dalam hal strategi pemasaran, dan dapat menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya, khususnya yang berkaitan dengan strategi pemasaran produk tabungan pelajar dan upaya menumbuhkan minat nasabah.

### **2. Manfaat Praktis**

Bagi lembaga keuangan Bank Jatim Syariah KC Sidoarjo penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan dan tambahan informasi/ilmu tentang pentingnya strategi pemasaran tabungan simpanan pelajar agar dapat membuat tujuan yang baik dalam pelaksanaan kegiatan bank

