

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Menurut Undang-undang No. 21 Tahun 2008 Bank Syariah adalah Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri dari Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Syariah. Dengan kata lain, Bank Syariah beroperasi sesuai dengan ketentuan Islam yaitu tidak menggunakan riba atau bunga dan mengedepankan nilai amanah.¹ Adapun Bank Syariah adalah lembaga keuangan yang mempunyai peran sebagai perantara (*Financial Intermediary*), yaitu menghimpun Dana dari masyarakat yang mengalami kelebihan (*Surplus*) dan menyalurkan kembali kepada masyarakat yang membutuhkan dana (*Deficit*).²

Perbankan di salah satu Mojokerto yakni Mojosari diketahui terdapat 14 bank yang terdiri dari BCA, BRI, BRI Syariah, Maybank, BTPN Purna Bakti, BPR Artaswasembada, Mandiri, FIF, BTN, BPRS Lantabur, Bank Jatim, dan Bank Danamon. Di Mojosari perbankan yang sedang mengalami perkembangan dan kemajuan adalah Bank BRI Syariah.³ Bank BRI Syariah yang berdiri sejak 2008 dengan mengubah kegiatan usaha yang bermula dari konvensional menjadi Bank Syariah. Bank BRI Syariah memiliki keunggulan tanpa bunga dan nasabah akan mendapatkan *nisbah* atau bagi hasil yang dihitung dari bagi hasil bank (*revenue*). Bank BRI Syariah menerapkan akad

¹ Zeedy, *Himpunan Undang-Undang Perbankan Syariah* (Yogyakarta: Zeedy Pustaka, 2010), 13.

² Muhamad Haikal, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2014), 43.

³ Data BPS Kecamatan Mojosari, dalam dalam <http://mojosari.go.id/>, diakses pada 12 Oktober 2020, 14.23 WIB.

wadi'ah (titipan) dan *mudharabah* (kerjasama).⁴ BRI Syariah Mojosari merupakan perbankan syariah satu-satunya yang berdiri sebagai Kantor Cabang Pembantu (KCP) di Mojosari Kabupaten Mojokerto, setelah Bank Syariah lain pindah ke luar kota.⁵ BRI Syariah KCP Mojosari berharap kehadirannya dapat menjadi jawaban atas kebutuhan pelaku ekonomi untuk mengelola keuangan berdasarkan sistem keuangan yang sehat dan bebas riba.⁶ Sebagaimana wawancara yang telah dilakukan peneliti dengan *Branch Supervisor Operasional* (BSO) BRI Syariah KCP Mojosari mengatakan bahwa produk *funding* yang sekarang cukup diminati di Bank BRI Syariah KCP Mojosari adalah tabungan Faedah iB BRI Syariah KCP Mojosari berfungsi secara operasional dan resmi berdiri sebagai lembaga keuangan syariah cabang pembantu di Mojokerto.⁷

Jenis produk yang sering ditawarkan ke masyarakat dilapangan, yaitu produk pendanaan dan pembiayaan. Produk pendanaan contohnya tabungan, sedangkan produk pembiayaan contohnya pinjaman. Ada beberapa produk penghimpunan dana pihak ketiga di bank BRI Syariah KCP Mojosari yang di pasarkan kepada nasabah. Produk yang cukup diminati diantaranya adalah tabungan Faedah iB. Tabungan Faedah iB yaitu simpanan dengan prinsip titipan yang diperuntukkan untuk nasabah yang menginginkan kemudahan serta kenyamanan dalam transaksi keuangan; Transfer sesama BRI Syariah dan antar

⁴ Muhamad Haikal, *Manajemen Dana Bank Syariah*), 47.

⁵ Observasi Awal, Karyawan Bank BRI Syariah KCP Mojosari - Mojokerto, (Mojokerto, 25 Agustus 2020).

⁶ Observasi Awal, Karyawan Bank BRI Syariah KCP Mojosari, (Mojosari, 21 Agustus 2020).

⁷ Observasi Awal, Manajer Operasional BRI Syariah KCP Mojosari, (4 Juni 2020).

Bank, Pembayaran Telkomsel, tsel, XL, Smart-Fren, PLN, Post paid, SPP, Telkomvision, TV, Internet, Telkom Speedy, donasi qurban, infaq, zakat, wakaf, PAM, PDAM, Paket data, dan Voucher pulsa serta tarik tunai.⁸

BRI Syariah menerapkan bonus yang diterima nasabah jika tabungan mencapai minimal Rp 1.000.000 yaitu sebesar 1%, mendapat bonus dikarenakan akad yang digunakan pada tabungan Faedah menggunakan akad *Wadiah*. Produk simpanan dari BRI Syariah untuk nasabah perorangan yang menginginkan kemudahan transaksi keuangan sehari-hari.⁹ Tabungan ini merupakan produk berdasarkan akad dengan perjanjian di awal bahwa uang yang dititipkan di bank merupakan milik nasabah dan tidak dipotong biaya berapapun. Tabungan Faedah iB. Sehingga tabungan Faedah iB menjadi produk unggulan BRI Syariah sebagai penghimpun dana dari nasabah. Menurut Pimpinan bank sendiri, apabila nasabah tabungan banyak, dipercaya dapat menambah keuntungan perusahaan.¹⁰ Keuntungan tabungan Faedah iB adalah gratis biaya administrasi bulanan, gratis biaya kartu ATM bulanan, biaya tarik tunai ringan di seluruh jaringan ATM BRI, biaya transfer ringan di seluruh jaringan ATM BRI, ATM Bersama dan Prima, Biaya di bawah saldo minimum tidak ada, biaya penutupan rekening tidak ada, biaya penarikan sebelum jatuh tempo tidak ada, dapat melakukan penarikan setiap saat.¹¹

⁸ Eko Ariyanto, Artikel; “Strategi Pemasaran Produk Bank BRI Syariah”, [http:// Strategi-Pemasaran Produk-Bank-BRI-Syariah.com](http://Strategi-Pemasaran-Produk-Bank-BRI-Syariah.com), (1 Juli 2021).

⁹ Eko Ariyanto, Artikel; “Strategi Pemasaran Produk Bank BRI Syariah”, [http:// Strategi-Pemasaran Produk-Bank-BRI-Syariah.com](http://Strategi-Pemasaran-Produk-Bank-BRI-Syariah.com), (1 Juli 2021).

¹⁰ Observasi Awal, Manajer Operasional BRI Syariah KCP Mojokari, (4 Juni 2020).

¹¹ Eko Ariyanto, Artikel; “Strategi Pemasaran Produk Bank BRI Syariah”, [http:// Strategi-Pemasaran Produk-Bank-BRI-Syariah.com](http://Strategi-Pemasaran-Produk-Bank-BRI-Syariah.com), (1 Juli 2021).

Salah satu cara bank BRI Syariah untuk menarik minat calon nasabah untuk mendaftarkan diri menjadi nasabah tabungan Faedah iB BRI Syariah KCP Mojokerto adalah dengan melakukan pemasaran. Minat adalah perpaduan antara keinginan dan kemauan yang dapat berkembang, minat merupakan salah satu faktor yang cukup penting dalam mempengaruhi preferensi nasabah dalam menabung. Terdapat tiga batasan minat yakni pertama, suatu sikap yang dapat mengikat perhatian seseorang ke arah objek tertentu secara selektif. Kedua, suatu perasaan bahwa aktivitas dan kegemaran terhadap objek tertentu sangat berharga bagi individu. Ketiga, sebagai bagian dari motivasi atau kesiapan yang membawa tingkah laku ke suatu arah atau tujuan tertentu.¹²

Pemasaran dilakukan untuk menarik minat calon nasabah untuk menggunakan produk BRI Syariah. Setiap bank harus memiliki strategi pemasaran yang tepat untuk memasarkan produk-produknya. Dalam hal ini, apabila bank menginginkan produknya mudah untuk dijual dan ekspansif atau dalam kata lain banyak diminati oleh nasabah maupun calon nasabahnya, maka persyaratan dan produknya harus dipermudah. Standar yang diinginkan untuk memenuhi sebuah penghimpunan dana berkualitas perlu diketahui oleh pihak bank dan nasabah. Sebuah solusi untuk mempermudah hal tersebut adalah dengan memasarkan produk tersebut kepada masyarakat dengan berbagai strategi pemasaran yang berkualitas. Pemasaran dari produk bank memiliki berbagai macam strategi, yaitu: produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), promosi (*promotion*), orang (*people*), bukti fisik (*physical evidence*), proses

¹² Iskandarwasid, *Strategi Pemasaran Produk Jasa* (Bandung: Rosda, 2011), 113.

(process).¹³ Pemasaran yang efektif dengan mengedepankan tersampainya informasi produk untuk mencapai tujuan yang maksimal yaitu untuk menarik minat nasabah menabung di tabungan Faedah iB.

Tabel 1.1
Data Nasabah Tabungan Faedah iB BRI Syariah KCP Mojokerto, 2016-2020 per Juni

No	Tahun	Nasabah Tabungan Faedah Ib	Pembiayaan
1.	2016	3.427	274
2.	2017	4.642	257
3.	2018	5.808	373
4.	2019	6.875	473
5.	2020	7.406	516

Sumber: Data telah diolah peneliti dari wawancara pra-observasi, (2020).

Sebagaimana dapat ditunjukkan oleh tabel diatas bahwa jumlah nasabah tabungan Faedah iB di BRI Syariah KCP Mojokerto selalu meningkat setiap tahunnya, sebagaimana di jelaskan oleh *Corporate Secretary* BRI Syariah KCP Mojokerto, bahwa jumlah nasabah naik hampir 32,95% dibandingkan dengan tahun sebelumnya 2019 yang rata-rata hanya sebesar 20%. Ditahun 2017 jumlah nasabah naik 22, 9% dan 2018 - 27,5%.¹⁴ Dengan ini menunjukkan bahwa minat nasabah untuk menabung di tabungan Faedah iB meningkat, tersampainya informasi produk tabungan Faedah iB yang banyak keunggulan produk dan kemudahan sistem administrasinya dirasa oleh nasabah menguntungkan untuk menabung di Bank BRI Syariah KCP Mojokerto.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk meneliti dan mengetahui lebih jelas tentang minat nasabah dalam menabung menggunakan

¹³ Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012), 214–15.

¹⁴ Observasi Awal, Manajer Operasional BRI Syariah KCP Mojokerto, (4 Juni 2020).

Tabungan Faedah iB produk Bank BRI Syariah judul “**Analisis Minat Nasabah Terhadap Tabungan Faedah iB (Studi Kasus Bank BRI Syariah KCP Mojosari - Mojokerto)**”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan fokus penelitian yang telah dipaparkan sebelumnya, maka perumusan masalah sekaligus batasan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah bagaimana minat nasabah terhadap tabungan Faedah iB di Bank BRI Syariah KCP Mojosari - Mojokerto?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan Penelitian berdasarkan perumusan masalah yang telah dirumuskan, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui minat nasabah terhadap tabungan Faedah iB di Bank BRI Syariah KCP Mojosari - Mojokerto.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini diharapkan memberikan kegunaan antara lain sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Adapun manfaat teoritis dalam penelitian ini adalah sebagai bahan masukan untuk menambah dan memperluas pengetahuan, khususnya berkaitan dengan Ilmu Perbankan Syariah, Ilmu Ekonomi Islam dan Lembaga Keuangan Mikro Syariah. Serta menumbuhkan sifat profesionalisme kerja melalui berfikir dan meningkatkan daya penalaran dalam melakukan penelitian, perumusan, dan pemecahan masalah secara

ilmiah terkait minat nasabah terhadap Tabungan Faedah iB di Bank BRI Syariah KCP Mojosari - Mojokerto.

2. Manfaat Praktis

Manfaat penelitian bagi lembaga-lembaga yang bersangkutan seperti: Bank Rakyat Indonesia, Bank Rakyat Indonesia Syariah, Bank Indonesia, Otoritas Jasa Keuangan dan khususnya bagi Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Mojosari, sebagai masukan untuk kajian pemikiran Civitas sebagai laboratorium intelektual, informasi dan pengambilan kebijakan untuk merencanakan strategi dalam menjalankan promosi tabungan Faedah iB di Bank BRI Syariah KCP Mojosari kedepan yang lebih profesional. Kemudian untuk penelitian yang akan datang, untuk meneliti lebih luas dan mendalam tentang prosedur pelayanan, strategi pemasaran hingga kendala yang dihadapi serta solusi untuk menghadapi kendala dalam memasarkan produk tabungan Faedah iB di Bank BRI Syariah.

