

## BAB I PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Menurut UU No. 21 tahun 2008, perbankan syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau prinsip hukum islam yang diatur dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia. Prinsip syariah misalnya prinsip keadilan dan keseimbangan (*'adl wa tawazun*), kemaslahatan (*maslahah*), alamiah (*universalisme*), serta tidak mengandung *gharar*, *maysir*, riba, zalim dan obyek yang haram.<sup>1</sup>

Perbankan syariah merupakan bisnis usaha dalam bidang keuangan yang mengandung unsur syariah yang saat ini sedang berkembang di Indonesia. Bank syariah adalah suatu perbankan yang proses kegiatannya sesuai dalam hukum Islam, serta dalam kegiatan yang dilakukannya tidak terdapat beban bunga dan tidak membayarkan bunga untuk nasabahnya. Upah yang akan diperoleh bank syariah serta yang akan dibayarkan untuk nasabahnya bergantung sesuai akadnya serta perjanjian antara nasabah dan pihak bank. Akad yang terdapat di bank syariah haruslah sesuai dengan rukun dan syarat akad yang telah ditetapkan dan diatur dalam syariah Islam.<sup>2</sup>

Perbankan syariah yang sedang berkembang pada sekarang ini terdapat kendala yang dialaminya karena perbankan syariah mulai muncul di tengah berkembangnya perbankan konvensional yang sudah dikenal oleh banyak masyarakat dalam kehidupan secara luas. Kendala yang dihadapi oleh perbankan syariah tidak terlepas dari kendala belum tersedianya sumber daya manusia secara memadai, pengetahuan masyarakat tentang operasional bank syariah masih sangat awam dan masih minimnya peraturan perundang-undangan.

Bank sebagai lembaga keuangan yang menghasilkan jasa keuangan membutuhkan strategi pemasaran untuk memasarkan produknya. Salah satunya yaitu bank harus memberikan

---

<sup>1</sup> Edison Sutan Kayo, "Pengertian Bank Syariah, Bentuk Usaha dan Kelembagaan," 17 November, 2019, <https://www.sahamok.com/bank/bank-syariah/pengertian-bank-syariah/>

<sup>2</sup> Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2011), 32.

perhatian terhadap apa yang dibutuhkan dan diinginkan nasabah yang menjadi sasaran melalui berbagai cara seperti melalui riset pemasaran. Tanpa riset pemasaran yang andal jangan harapkan bank dapat mengetahui keinginan dan kebutuhan nasabahnya secara tepat. Bahkan, bukan tidak mungkin bank akan ketinggalan informasi dibandingkan dengan bank pesaing.

Setiap bank yang ingin mencapai sasarannya harus mulai melakukan perencanaan pemasaran secara baik. Untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan nasabah, maka perlu melakukan riset pemasaran dan memiliki sistem informasi pemasaran yang baik. Dengan melakukan riset pemasaran paling tidak dapat diketahui keinginan dan kebutuhan nasabah. Riset ini juga dilakukan untuk mengetahui apa yang sudah dilakukan pesaing sehingga bank dapat menawarkan hal yang berbeda. Riset pemasaran tersebut dapat dilakukan dengan cara mengumpulkan data melalui data primer maupun data sekunder.

Riset pemasaran yang telah dilakukan bank dapat menciptakan produk yang diinginkan dan dibutuhkan nasabah. Di samping itu, bank juga harus dapat mengetahui lingkungan pemasaran. Lingkungan pemasaran akan sangat berpengaruh terhadap pemasaran yang akan dijalankan. Lingkungan pemasaran terdiri dari lingkungan interen dan lingkungan eksteren. Dengan mengetahui lingkungan pemasaran, maka dengan mudah bank akan dapat menentukan langkah selanjutnya. Dengan adanya mengetahui kebutuhan dan keinginan para nasabahnya serta pemasaran dalam lingkungannya yang dapat mempengaruhinya akan mudah bagi bank untuk melakukan strateginya untuk mendapatkan nasabah. Dalam menentukan adanya suatu strategi dilakukan dengan cara bauran pemasaran (*marketing mix*) yaitu strategi produk, strategi harga, strategi lokasi atau *layout* dan strategi promosi.<sup>3</sup>

Perusahaan yang berdiri di bidang keuangan berbasis syariah salah satunya ialah BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi. BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi adalah perusahaan dalam

---

<sup>3</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012), 190-192.

perbankan yang kegiatannya berdasarkan sesuai prinsip syariah. Produk yang dikeluarkan oleh BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi salah satunya adalah produk wadiah. Al-Wadiah adalah salah satu akad yang banyak diterapkan oleh lembaga keuangan syariah dalam produknya untuk menghimpun dana masyarakat. Al-Wadiah adalah akad yang bersifat titipan dan berprinsip simpanan murni dari pihak bank atau dana yang dititipkan kepada pihak yang menerima titipan yang dapat digunakan atau tidak digunakan sesuai dengan aturan hukum syariah yang berlaku. Dana yang dititipkan harus dijaga dengan baik oleh pihak bank, dan dana yang dititipkan kepada pihak bank dapat diambil kapanpun di saat yang menitipkan/nasabah sedang membutuhkannya.<sup>4</sup>

BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi yaitu suatu perbankan syariah yang awalnya bernama BPRS Ben Salamah Abadi. Giri Muria Group (GMG) mengakuisisi BPRS Ben Salamah Abadi di tahun 2013. Berdasarkan ketentuan surat dari OJK di bulan Februari 2015 BPRS Ben Salamah Abadi telah resmi menjadi BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi. Bergantinya nama dan penempatan kantor yang baru bank tersebut berharap akan lebih maju dan berguna untuk masyarakat di daerah Grobogan, khususnya teruntuk masyarakat Indonesia pada umumnya, dan diharapkan bisa berkembang sesuai prinsip syariah.

GMG mengakuisisi Ben Salamah Abadi karena banyak kendala dan permasalahan yang dihadapi sebelumnya, seperti yang dikemukakan oleh Bapak Imam Pujiyono selaku *marketing* BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi, antara lain: 1). Banyaknya pembiayaan macet, 2). Banyaknya pembiayaan macet ditengarai oleh pihak oknum bank yang mencairkan dana pembiayaan tanpa mempertimbangkan, mengevaluasi profil dan kemampuan calon nasabah hanya untuk mencapai target yang diberikan oleh bank, 3). Karena pembiayaan macet tersebut, nasabah simpanan maupun deposito pihak bank tidak dapat mencairkan dana tersebut kepada nasabah, 4). Karena hal tersebut timbulah kecurigaan dan ketidakpercayaan nasabah

---

<sup>4</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, 59.

terhadap bank tersebut karena takut dana simpanan maupun deposito tidak dipertanggungjawabkan oleh pihak bank.<sup>5</sup>

Efektivitas strategi penghimpun dana di BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi yang diungkapkan oleh bapak Bapak Imam Pujiyono: 1). Perluasan produk, 2). Promosi melalui brosur, 3). Promosi melalui banner, 4). Promosi melalui iklan di radio, 5). Melakukan pendekatan silaturahmi, 6). Menggencarkan marketing, 7). Konsep Berhadiah, 8). Keamanan dijamin oleh LPS (Lembaga Penjamin Simpanan). Dalam kaitannya dengan kegiatan menghimpun dana dari masyarakat, bank perlu untuk melakukannya dengan tujuan untuk mengukur tingkat kepercayaan dari masyarakat. Kepercayaan masyarakat terhadap sebuah bank seringkali ditunjukkan dari seberapa besar volume dana yang berhasil dihimpun oleh bank tersebut. Oleh karena itu, untuk mengukur tingkat kepercayaan masyarakat, bank melakukan inisiatif-inisiatif dalam rangka kegiatannya menghimpun dana. Semakin tinggi perkembangan volume dana dapat diartikan semakin tinggi juga tingkat kepercayaan masyarakat, begitu pula sebaliknya.<sup>6</sup>

Dengan latar belakang belakang di atas, penulis tertarik untuk mengajukan penelitian dengan judul “Efektivitas Strategi Penghimpunan Dana pada Produk Tabungan dengan Akad Wadiah di BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi”

## **B. Fokus Penelitian**

Dalam hal ini peneliti memfokuskan terhadap upaya BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi dalam melakukan strategi untuk menghimpun dana yang meliputi, strategi penghimpunan dana pada produk tabungan wadiah, efektivitas dalam penghimpunan dana, serta kendala dan solusi penghimpunan dana pada produk tabungan wadiah di BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi.

---

<sup>5</sup> Imam Pujiyono, Marketing BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi, wawancara oleh penulis, 19 Desember, 2019, transkrip.

<sup>6</sup> Imam Pujiyono, Marketing BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi, wawancara oleh penulis, 19 Desember, 2019, transkrip.

### **C. Rumusan Masalah**

Dengan hal ini dalam kaitannya latar belakang masalah yang telah ditemukan oleh peneliti, serta dasar pemikiran yang terdapat di dalamnya, maka dapat ditarik rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi dalam menghimpun dana pada produk tabungan wadiah?
2. Bagaimana efektivitas penghimpunan dana pada produk tabungan wadiah di BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi?
3. Bagaimana kendala dan solusi penghimpunan dana pada produk tabungan wadiah di BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi?

### **D. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui bagaimana strategi BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi dalam menghimpun dana pada produk tabungan wadiah
2. Untuk mengetahui bagaimana efektivitas penghimpunan dana pada produk tabungan wadiah di BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi.
3. Untuk mengetahui bagaimana kendala dan solusi penghimpunan dana pada produk tabungan dengan penerapan akad wadiah di BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi.

### **E. Manfaat Penelitian**

1. Teoritis  
Penelitian ini diharapkan dapat menunjukkan bahwa efektivitas strategi penghimpun dana pada produk tabungan wadiah yang dilakukan oleh BPRS Gala Mitra Abadi dapat memberikan wawasan dan mengembangkan ilmu ekonomi, serta dapat dijadikan bahan pembelajaran bagi mahasiswa dalam memasarkan produk.
2. Praktis  
Dalam penelitian ini diharapkan bisa bermanfaat sebagai saran dalam menentukan kebijakannya lebih lanjut lagi bagi BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi dalam melakukan efektivitas strategi penghimpunan dana pada produk tabungan wadiah dengan baik.



## **F. Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan digunakan agar mempermudah dalam penyusunan karya ilmiah atau tugas akhir ini dan digunakan agar memperoleh gambaran serta arahan penulisan yang baik dan benar. Susunan sistematika ini antara lain adalah:

### **1. Bagian Muka**

Bagian ini memuat halaman judul, halaman pengesahan, halaman pernyataan keaslian sekripsi, abstrak, motto, persembahan, pedoman transliterasi Arab-Latin, kata pengantar, dan daftar isi.

### **2. Bagian Isi**

#### **Bab I: Pendahuluan**

Bab ini menjelaskan tentang latar belakang masalah, fokus penelitian, perumuan masalah, tujuan dan manfaat penelitian.

#### **Bab II: Landasan Teori**

Dalam bab ini menjelaskan tentang beberapa pokok teori yang terkait dengan pengertian efektivitas startegi, pengertian penghimpun dana, tujuan dan fungsi penghimpun dana, konsep produk penghimpun dana, definisi akad wadiah, penghimpunan dana berdasarkan prinsip wadiah dan akad pola titipan wadiah.

#### **Bab III: Gambaran Umum Objek Penelitian**

Bab ini menjelaskan sekilas tentang BPRS Gala Mitra Abadi, menjelaskan profil, struktur organisasi serta produk-produk yang digunakan BPRS Gala Mitra Abadi.

#### **Bab IV: Hasil Penelitian dan Pembahasan**

Dalam bab ini akan dibahas mengenai hasil penelitian dan pembahasan yang mengenai bagaimana prosedur operasional pada produk tabungan dengan akad wadiah di BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi serta bagaimana kendala dan solusi efektivitas strategi penghimpunan dana pada produk tabungan wadiah di BPRS Gala Mitra Abadi Purwodadi.

Bab V: Penutup

Bab ini berisi tentang kesimpulan sebagai hasil dari penelitian dan saran-saran.

3. Bagian Akhir

Bagian akhir dari penelitian ini terdiri dari daftar pustaka dan lampiran-lampiran.

